التداول فى المنطقة

أتقن التداول فى السوق بثقة وانضباط وبأداء الرابح

الإهـــداء

أهدي هذا الكتاب إلى كل المتداولين الذين كان من دواعي سروري العمل معهم على مدار 18 عاماً كمدرب للتداول، لكل شخص منكم بطريقته الخاصة والفريدة في التداول بحيث يمثل جزء من الرؤية والتوجيهات، وهذا الكتاب أقدمه لمن اختار التداول بكل ثقة وانضباط وتناغم مع العقل.

الكاتب: مارك دوغلاس

كلمة كويت فوركس @KwForex

بسم الله الرحمن الرحيم...

الحمد لله الذي علّم الإنسان ما لم يعلم والصلاة والسلام على نبيه الأكرم وعلى آله وصحبه أجمعين...
منذ قراءتي لهذا الكتاب منذ أربع سنوات تقريباً والذي ساهم بتغيير نظرتي للتداول ولفت انتباهي لأهمية مهارات سلوك المتداول والتركيز على تطوير مهاراتي في هذا الجانب بدلاً من التركيز فقط على الجوانب الفنية والتعمق بتفاصيلها اللامتناهية، فبجانب هذا كله فقد تمنيت أن يقرأ هذا الكتاب كل من أعرفه من زملائي المتداولين لما اعتقده من أنه سيطور من مهاراتهم ويجنبهم خسائر كان من الممكن تجنبها لو قاموا بقراءته واستيعابه.
واليوم ونحن في أيام مباركة من العشر الأواخر من رمضان وتحديداً ليلة السابع والعشرون المباركة فقد تحققت هذه الأمنية ولله الحمد والمنة وأصبح الكتاب متاحاً الآن للجميع .
يلاحظ المتابعين الأعزاء لحسابي في التويتر كويت فوركس @KwForex أنني أنتهز الفرص في مناسبات عديدة للتحدث حول مبادئ التداول النفسية وأهمية إدارة المخاطر وتقبلها وأنا على يقين تام من أنه وبمجرد إنتهاؤكم من قراءة هذا الكتاب ستدركون مدى أهمية تلك التغريدات والتي لطالما اعتقدت أنها تأتي بالدرجة الأولى من حيث الأهمية وهي مايجب تعلمه بالتوازي مع دراسة التحليل الفني، فمن لا يمتلك مقومات السلوك المنضبط فلن يفيده التحليل الفني بشيء فهو سيكون كمن يملك سيارة فاخرة وهو لا يجيد القيادة!
بالضبط .. فالتحليل الفني هو كالسيارة والقيادة وفنها هي سلوك المتداول !
هذا الكتاب هو سلسلة من البحث والافكار المترابطة والتي تتطلب الصبر والروية في القراءة والإنتقال من فصل لآخر دون استعجال تحقيقاً للفائدة المرجوة .
الكاتب لا يقدم استراتيجية أو طريقة فنية لتربح معها ولكنه بكل تأكيد يقدم لك مهارات سلوكية رابحة إن أجدتها واستوعبتها جيداً فستكون بإذن الله من النخبة الرابحة باستمرار.
بإذن الله سيجد الكثيرون منكم ضالته بين طيات هذا الكتاب فمؤلفه استثمر خلاصة سنوات عديدة من الممارسة والخبرة كمختص واستشاري في مجالات التداول السلوكية ليجمعها في هذا الكتاب المميز بكل ماتعنيه الكلمة.
ختاماً أشكر كل من ساهم معي بالترجمة والمراجعة والتنسيق ليخرج العمل بهذا الشكل وأرجو أن يعذرني القارئ الكريم إن وجد تقصيراً هنا أو هناك فالكمال لله وحده وهذا الجهد جاء على قدر الإمكانيات المتاحة .
أسال الله الكريم أن يجعل هذا العمل من باب العلم الذي ينتفع به وأن لا يحرمنا الأجر وأن يكون ثوابه لي ولوالدي وأبنائي ولزوجتي التي قدرت إنشغالي وأعانت على تفرغي لإنجاز هذا العمل.
أتمنى لكم قراءة ممتعة ومفيدة بإذن الله تعالى.

أخوكم / أبوعبدالله

@KwForex

Q8doha@yahoo.com

فهرس المحتويات

الفصل الأول

الطريق إلى النجاح: هل هو التحليل الأساسي، أم الفني، أم العقلي؟

الفصل الثاني

إغراءات (ومخاطر) التداول

الفصل الثالث

تحمل المسؤولية

الفصل الرابع

الثبات (الاستمرارية): هو حالة ذهنية

الفصل الخامس

ديناميكيات الإدراك

الفصل السادس

منظور السوق

الفصل السابع

أفضلية المتداول (التفكير في الإحتمالات)

الفصل الثامن

العمل على معتقداتك

الفصل التاسع

طبيعة المعتقدات

الفصل العاشر

تأثير المعتقدات على التداول

الفصل الحادي عشر

التفكير كمتداول

المقدمة

إن التضخم الكبير في الأسواق المالية أدى بالتوازي إلى تضخم في عدد الكتب التي تم نشرها حول كيفية تداول المال في الأسواق. العديد من الأفكار زاخرة، بعضها جيد والبعض الآخر غير جيد، بعضها أصلية وبعضها أفكار تتم إعاده إستخدامها من أعمال سابقة. أحياناً وبالرغم من ذلك، يأتي كاتبٌ بشيء من حزمته، شيء خاص، إنه كاتب واحد (مارك دوجلاس).

مارك دوجلاس في كتاب (التداول في المنطقة) يقدم تراكم سنوات من الفكر والبحث، نتائج من الخبرة والعمل، وأنتج جوهرة لمن يرغب في التداول بحرفية.

"التداول في المنطقة" هو نظرة عميقة على التحديات التي تواجهنا في التداول. وهو التحدي الوحيد بالنسبة للمبتدئين الذين يرغبون بإيجاد طريق لجني المال. وبمجرد أن يتعلم المبتدئ هذه النصائح، ومشورة الوسطاء، وطرق أخرى لتثبيت عملية البيع والشراء التي لا تعمل باستمرار، وسوف يكتشف إحتياجه إلى التطور بوضع استراتيجية موثوق فيها أو شراء إحداها. بعد ذلك، يجب أن يصبح التداول سهلاً، أليس كذلك؟ كل ما عليك فعله هو اتباع القواعد وسوف تتساقط الأموال في حضنك؟!

عند هذه النقطة، إن لم يكن قبل ذلك، يكتشف المبتديء أن التداول يمكن أن يتحول إلى واحد من أكثر التجارب المحبطة التي يمكن أن يواجهها، إن هذه الخبرة تقود إلى ما توضحه الإحصاءات الأولية أن حوالي 95% من متداولي العقود الآجلة يفقدون أموالهم خلال السنة الأولى من التداول. عادة يختبر متداولي الأسهم نفس النتائج مما يوضح لماذا يشير النقاد والمحللين إلى حقيقة فشل المتداولين في النجاح بعملية شراء بسيطة وإيقاف سيناريو الاستثمار. والسؤال، لماذا معظم الناس الذين تفوقوا كثيراً في وظائف أخرى يفشلون فشلاً ذريعاً كمتداولين؟ هل المتداولين الناجحين يولدوا ولم يصنعوا؟

(مارك دوجلاس) يقول لا، المهم – كما يقول - هو أن يكتسب الفرد عقلية المتداول.

قد تبدو سهلة، ولكن في الحقيقة أن هذه العقلية غريبة جداً عند مقارنتها بخبرات حياتنا التي تعلمناها وكيفية التفكير في العالم. إن 95% من معدل الفشل تجعلنا نشعر بتجارب الحياة والمهارات التي تعلمناها فيها مع الكبر والنضوج، ولكن عندما يتعلق الأمر بالتداول فعلى الرغم من المهارات التي تم اكتسابها في التعليم والحصول على الدرجات العالية في المدرسة والتطور في العمل وخلق العلاقات الجيدة مع الآخرين، وكل ما تم تعلمه خلال الحياة أصبحت غير مناسبة للتداول.

المتداول، يجب أن يفكر في شروط الإحتمالات لإخضاع كل المهارات التي تم اكتسابها في الحياة لتحقيق كل جانب من حياتنا. ولكن في كتاب " التداول في المنطقة " يعلمنا مايكل دوجلاس كيفية تحقيق ذلك و وضع كتاب ذو قيمة كبيرة ومصادره كانت من تجاربه الشخصية كمتداول ومدرب للتداول في شيكاغو، كاتب ومحاضر في تخصصه وهو دراسة سيكولوجية أو علم نفس المتداول.

توصيتي؟ إستمتع بكتاب " التداول في المنطقة " لمايكل دوجلاس، وطور عقلية المتداول لديك.

(توم هارتل)

التمهيد

إن هدف أي متداول هو أن يحقق أرباحا بصورة منتظمة، ومع ذلك فقلة قليلة من الأشخاص هم من يربحون الأموال باستمرار كمتداولين ولكن ما سبب أن نسبة صغيرة فقط من المتداولين تنجح باستمرار؟ بالنسبة لي : هو العامل النفسي فالرابحون يفكرون بطريقة مختلفة عن الآخرين.

لقد بدأت التداول عام 1978 م، في ذلك الوقت كنت أدير وكالة تأمين ضد الحوادث التجارية في ضواحي مدينة ديترويت، ولاية ميشيغن. كانت لي حياة مهنية ناجحة جداً واعتقدت أنه يمكنني بسهولة نقل هذا النجاح إلى التداول، لكن لسوء الحظ لم يكن الأمر كذلك. وبحلول عام 1981 م شعرت بالاشمئزاز التام من عدم قدرتي على التداول على نحو فعّال بينما كنت ملتزماً بوظيفتي الأخرى، لذلك انتقلت إلى شيكاغو وحصلت على وظيفة سمسار في شركة (ميريل لينش) في مجموعة شيكاغو للمتاجرة.

فكيف أبليت في عملي؟ حسناً، خلال 9 أشهر من انتقالي إلى شيكاغو خسرت كل ما كنت امتلكه وخسائري كانت ناتجة عن كل من أنشطتي في التداول، وأسلوب حياتي الباهظ والمكلف.

من تجاربي الأولية كمتداول، تعلمت أشياء كثيرة عن نفسي ودور علم النفس في التداول، ونتيجة لذلك في عام 1982 م بدأت العمل على كتابي الأول (التاجر المنضبط: تطوير المواقف السلوكية الرابحة)، عندما بدأت بهذا المشروع لم لم يكن لدي أدنى فكرة عن مدى صعوبة تأليف كتاب أو شرح شيء أنا أفهمه بأسلوب وشكل معين بحيث يكون مفيدا لبقية الناس، واعتقدت أني سأستغرق في إنجاز هذا العمل من ستة إلى تسعة أشهر ولكنه استغرق حوالي سبع سنوات ونصف وتم نشره أخيراً من قبل دار نشر "برينتس هول" عام 1990 م.

في عام 1983 م، تركت العمل في شركة ميريل لاينش لأبدأ بتأسيس شركة استشارية، كان اسمها "ديناميكية سلوك التداول"، حيث أقوم بتطوير وعقد حلقات دراسية حول علم نفس التداول والتصرف كمدرب للتداول. لقد قدمت عدداً لا يحصى من المحاضرات والعروض لشركات التداول وشركات المقاصة وشركات الوساطة والبنوك، وشاركت في العديد من مؤتمرات الاستثمار في جميع أنحاء العالم.

وقد عملت على المستوى الشخصي، وجهاً لوجه مع كل أنواع المتداولين في الأعمال التجارية بما في ذلك بعض أكبر المتداولين الذين يعملون مباشرة من قاعات التداول، والمسؤولين عن صناديق التحوط والمتخصصين بعقود الخيارات وكبار مستشاري التداول وكذلك المبتدئين.

وحتى كتابة هذه السطور، أكون قد قضيت السبعة عشر سنة الماضية في تحليل الديناميكية النفسية الكامنة وراء التداول وبذلك أستطيع أن أطور الأساليب الفعالة والمؤثرة لتعليم المبادىء الصحيحة للنجاح، واكتشفت أنه على المستوى الرئيسي هناك مشكلة في الطريقة التي نفكر بها وشيء ما متأصل في الطريقة التي تعمل بها عقولنا، والذي لا يتناسب بشكل جيد مع خصائص الأسواق.

فالمتداولون الذين يملكون الثقة في تداولهم وأنفسهم ليقوموا بما يجب القيام به دون تردد، هم القادرون على النجاح. وذلك لأنهم لا يخشوا تذبذب السوق وقد تعلموا التركيز على المعلومات التي تساعدهم في اكتشاف واقتناص الفرص لتحقيق الأرباح بدلاً من التركيز على المعلومات التي تعزز مخاوفهم.

قد يبدو ذلك معقداً ولكن يمكننا تلخيص كل شيء بأن نتعلم الإيمان بما يلي:

1- أنت لست بحاجة إلى معرفة ما سيحصل لاحقاً لكي تكسب المال
2- كل شيء ممكن حدوثه
3- كل لحظه فريدة من نوعها، بمعنى أن كل ربح وكل نتيجة هي تجربة فريدة من نوعها. فالصفقة إما أن تنجح أو لا، وفي كلا الحالتين فإنك ستنتظر الفرصة القادمة حتى تظهر وتتابع تنفيذ العملية مراراً وتكراراً.

وعلى هذا النهج ستتعلم وبشكل منهجي ولا عشوائي ما الذي سينجح وما الذي سيفشل وبنفس القدر من الأهمية، فإنك بهذه المقاربة ستبني إحساس الثقة بالنفس بحيث لا تؤذي نفسك في بيئة لديها مواصفات غير محدودة كبيئة السوق.

معظم المتداولين لا يصدقون أن مشاكل تداولهم ناجمة عن الطريقة التي يفكرون بها بشأن التداول ولأكون أكثر تحديداً ناجمة عن الطريقة التي يفكرون بها أثناء التداول.

في كتابي الأول (التاجر المنضبط) حددت المشاكل التي تواجه المتداول من المنظور العقلي ثم بنيت إطار فلسفي لفهم طبيعة هذه المشاكل وسبب وجودها.

وقد كان لي خمسة أهداف رئيسية من كتابة كتاب (المتاجرة في المنطقة):

- لكي أثبت للمتداول أن القيام بتحليل أكثر وأفضل للسوق ليس هو الحل للصعوبات التي يواجهها في تداوله وليس هو الحل لافتقاره للنتائج المستمرة.
- لكي أقنع المتداول بأن اتجاهاته ومواقفه السلوكية وثبات عقله هي ما تحلل النتائج.
- لكي أزود المتداول بالمعتقدات والمواقف السلوكية الضرورية لبناء تركيبة عقلية رابحة (نمط تفكير رابح) والتي تعني كيفية تعلم التفكير في الاحتمالات.
- لمعالجة كثير من الصراعات والتناقضات والمفارقات في التفكير، والتي تجعل المتداول يفترض أنه يفكر في الاحتمالات، بينما هو في الحقيقة لا يفعل ذلك.
- لأخذ تفكير المتداول يمر بالعملية العقلية التي تدمج إستراتيجية التفكير هذه بنظامه العقلي على المستوى الوظيفي.

ملاحظة: (حتى وقت قريب، كان معظم المتداولين من الرجال، ولكن لاحظت أن المزيد والمزيد من النساء تم انضمامهم إلى هذا المجال. لذلك وفي محاولة مني لتفادي وتجنب الإرتباك في الصياغة استخدمت الضمير "هو" في وصف الكتاب وبالتأكيد هذا لا يعكس أي تحيز من جانبي).

كتاب (التداول في المنطقة) يقدم منهجاً نفسياً هاماً لكي تصبح رابحاً مستمراً في تداولك. أنا لا أقدم لك نظام للتداول، ولكن أنا مهتم أكثر بأن أريك كيف تفكر بالطريقة المطلوبة لكي تصبح متداولاً رابحاً. وافترض أنك بالفعل لديك نظام وأسلوب تداول خاص ولابد أيضاً أن تتعلم الثقة في حدودك وهذا الحد يعني أن هناك احتمال حصول شيء ما أكثر من حصول شيء آخر، وأعظم شيء هو ثقتك بنفسك فكلما زادت ثقتك بنفسك، كلما سهل عليك تنفيذ عمليات التداول.

تم تصميم هذا الكتاب لكي يمنحك الفراسة والفهم اللذان تحتاج لهما حول نفسك وحول طبيعة التداول، بحيث يصبح التداول سهلاً وبسيطاً وخالياً من التوتر والضغوط كما لو أنك تراقب السوق فقط وتفكر بالتنفيذ، ولكي تحدد جيداً درجة قربك من "التفكير كمتداول" لابد من الإجابة على استطلاع الرأي للمواقف السلوكية التالي، ولا توجد إجابات صحيحة أو خاطئة، فإجابتك هي مؤشر عن مدى التوافق العقلي الحالي مع طريقة التفكير التي تحتاجها للإستفادة من التداول.

(مارك دوجلاس)

دراسة الموقف

1- لكسب المال كمتداول لابد أن تعرف ما الذي سيفعله السوق لاحقاً

أوافق لا أوافق

2- أحياناً أجد نفسي أفكر أن لابد من وجود طريقة للتداول بدون احتمالية للخسارة

أوافق لا أوافق

3- تحقيقك الأرباح كمتداول هو نتيجة للتحليل بشكل رئيسي

أوافق لا أوافق

4- الخسائر هي عنصر لا يمكن تجنبه في التداول

أوافق لا أوافق

5- يتم تحديد مخاطري دائماً قبل دخولي في التداول

أوافق لا أوافق

6- في اعتقادي أن هناك دائماً ثمن لاكتشاف ما يمكن للسوق القيام به لاحقاً

أوافق لا أوافق

7- لن أكلف نفسي عناء الصفقة التالية ما لم أكن متأكداً أنها ستكون صفقة رابحة

أوافق لا أوافق

8- كلما تعلم المتداول أكثر عن الأسواق وسلوكها كلما أصبح من الأسهل عليه أن ينفذ الصفقات

أوافق لا أوافق

9- نظام تداولي يخبرني بالضبط عن شروط السوق للدخول أو الخروج من التداول

أوافق لا أوافق

10- حتى عندما أمتلك إشارة واضحة لكي أعكس اتجاه صفقتي فإنني أجد صعوبة للغاية في القيام بها

أوافق لا أوافق

11- أنا أمتلك عادةً فترات من النجاح الثابتة والتي تتبع بهبوط عنيف في الأسهم

أوافق لا أوافق

12- يمكنني أن أصف منهجي في التداول عندما بدأت بالتداول "بالعشوائي" مما يعني بعض النجاح بين الكثير من الألم

أوافق لا أوافق

13- غالباً ما أشعر أن السوق ضدي شخصياً

أوافق لا أوافق

14- بقدر ما أحاول "التراجع" أجد صعوبة في وضع الجروح القديمة خلفي

أوافق لا أوافق

15- فلسفتي لإدارة المال تقوم على مبدأ جني الأموال من السوق عندما يوفرها لي السوق

أوافق لا أوافق

16- وظيفة المتداول تحديد الأنماط في سلوك السوق والتي تمثل فرصة، ومن ثم تحديد المخاطر لاكتشاف اذا كانت هذه الأنماط ستكرر نفسها كالماضي

أوافق لا أوافق

17- في بعض الأحيان لا أستطيع منع نفسي من الشعور بأني ضحية للسوق

أوافق لا أوافق

18- عندما أبدأ التداول عادة ما أبقى مركزاً على إطار زمني واحد

أوافق لا أوافق

19- يتطلب التداول بنجاح درجة معينة من المرونة العقلية والتي هي أكبر بكثير من قدرة معظم الناس

أوافق لا أوافق

20- هناك أوقات أحس فيها باتجاه التدفق في السوق بشكل أكيد، ومع ذلك أجد صعوبة في التصرف بناءً على هذه الأحاسيس

أوافق لا أوافق

21- هناك أوقات كثيرة أكون فيها في صفقة رابحة وأعرف أن الحركة انتهت بشكل أساسي، لكني ما زلت لا أجني أرباحي

أوافق لا أوافق

22- لا يهم كمية المال التي أجنيها في التداول، لكنني نادراً ما أشعر بالرضا وأشعر أنه كان يمكنني أن أجني المزيد

أوافق لا أوافق

23- عندما أنفذ التداول أشعر بأن لدي موقف إيجابي، وأتوقع كل الأموال التي استطيع ان أجنيها في التداول بطريقة إيجابية

أوافق لا أوافق

24- المكوّن الأكثر أهمية في قدرة المتداول على جمع المال عبر الزمن هو أن يملك اعتقاداً بأنه متداول رابح باستمرار

أوافق لا أوافق

25- إذا تم منحك أمنية تتمكن من خلالها فوراً من اكتساب مهارة تداول واحدة، فما هي المهارة التي تختارها؟

26- أحياناً كثيرة لا أستطيع النوم ليلاً لأني أكون قلقاً بشأن السوق

أوافق لا أوافق

27- هل تشعر أنك مجبر على التداول لأنك تخاف من تفويت الفرص؟

أوافق لا أوافق

28- على الرغم من أن ذلك لا يحدث كثيراً، إلا أنني حقاً أتمنى أن تكون صفقاتي مثالية وعندما أتخذ قراراً مثالياً فإني أشعر بشعور رائع يعوّضني عن كل المرات التي كانت فيها قراراتي غير مثالية

أوافق لا أوافق

29- هل وجدت نفسك في وقت ما تخطط لصفقات لا تنفذها، وتنفذ صفقات لم تخطط لها أبداً؟

نعم لا

30- اشرح في جمل قصيرة لماذا معظم المتداولين غير قادرين على جمع المال أو غير قادرين على الاحتفاظ بما جنوه؟

ضع إجاباتك جانباً ريثما تقرأ هذا الكتاب، وبعد الإنتهاء من الفصل الأخير (التفكير مثل المتداول) أجب على استطلاع الرأي مرة أخرى – حيث تم إعادة طبعه في نهاية الكتاب، ستندهش عند رؤية مدى الاختلاف في أجوبتك عن أول مرة.

شكر وتقدير

أود بصفة خاصة أن أشكر جميع المتداولين الذين اشتروا المخطوطة الموقعة من الطبعة المحدودة للفصول السبعة من هذا الكتاب، وردود الفعل الإيجابية التي ألهمتني لإضافة أربعة فصول أخرى.

كما أود أن أشكر زملاء التداول (روبرت جون، جريج بيير، لاري بيسافينتو وتيد هيرن) على صداقتهم والطرق الخاصة لديهم التي ساهمت في تطوير الكتاب.

كما أشيد بصديقي (إيلين برونو) لنشر المخطوطة الأصلية و (برينتيس هول) و (إيلين شنايدر) و(كولمان) في مشاركة الناشر على احترافها والمساعدة في تمهيد الطريق للنشر، و(باري ريتشاردسون) محرر التنمية لمساعدته في صياغة المقدمة، فوقته وموهبته تحظى بتقدير كبير.

الفصل الأول

الطريق إلى النجاح:

هل هو التحليل الأساسي، أم الفني، أم العقلي؟

❖ في البداية: التحليل الأساسي (الجوهري)

من يتذكر عندما كان التحليل الأساسي يعتبر الحقيقة الوحيدة أو الطريقة الصحيحة الوحيدة في إتخاذ قرارات التداول؟ عندما بدأت التداول عام 1978م كان التحليل الفني يستخدم من قبل عدد قليل من المتداولين والذين تم اعتبارهم مجانين من قبل بقية مجتمع السوق، وعلى الرغم من أن الأمر صعب التصديق الآن لكن منذ أمد ليس ببعيد كانت وول ستريت ومعظم المؤسسات المالية الكبرى تنظر إلى التحليل الفني على أنه نوع من أنواع الخدع والخزعبلات الغامضة والمبهمة. أما الآن وبطبيعة الحال فإن العكس هو الصحيح. ومعظم المتداولين ذوي الخبرة يستخدمون أحد أشكال التحليل الفني ليساعدهم في صياغة استراتيجيات التداول الخاصة بهم، بإستثناء عدد قليل منهم فهم جيوب معزولة عن المجتمع الأكاديمي، وأصبح التحليل الأساسي (البحت) بائد ومنقرض عملياً، فما سبب هذا التحول المفاجيء في هذا المنظور؟

أنا متأكد أنه ليس أمراً مفاجئاً لأحد أن الإجابة على هذا السؤال بسيطة للغاية وهي: المال!

المشكلة المصاحبة لإتخاذ قرارات التداول من منظور التحليل الأساسي المتشدد هي الصعوبة اللازمة لكسب المال باستمرار باستخدام هذا المنهج، للذين ليسوا على دراية بالتحليل الأساسي اسمحوا لي أن أشرح هذا الأمر: التحليل الأساسي يحاول أن يأخذ في حسبانه كل المتغيرات التي يمكن أن تؤثر على التوازن النسبي أو عدم التوازن بين العرض والطلب الممكن لأي سهم أو سلعة أو أداة مالية أخرى. في المقام الأول إستخدام النماذج الرياضية التي تقيس أهمية مجموعة من العوامل (أسعار الفائدة، الميزانيات العمومية وأنماط الطقس والعديد من العوامل الأخرى)، فالمحلل يتنبأ بما يجب أن يكون عليه السعر في مرحلة ما في المستقبل. إن المشكلة مع هذه النماذج أنها نادراً، إن لم يكن أبداً ما تضع في حسبانها المتداولين الآخرين كمتغيرات.

يعبر الناس عن معتقداتهم وتوقعاتهم حول المستقبل، فيجعلون الأسعار تتحرك وليس النماذج. فحقيقة أن نموذج معين هو تنبؤ منطقي ومعقول يعتمد على جميع المتغيرات ذات الصلة هي حقيقة ليست بذات قيمة كبيرة في حال أن المتداولين المسؤولين عن حجم التداول ليس لديهم الدرايه والوعي الكافي عن هذا النموذج أو لا يؤمنون به.

في الواقع، فإن العديد من المتداولين وخاصةً أولئك المتواجدين على الأرض في صالات بورصة العقود الآجلة والذين لديهم القدرة على تحريك الأسعار بشكل كبير جداً في اتجاه أو آخر. وعادةً لا يملكون أدنى فكرة عن عوامل العرض والطلب الأساسية والتي تؤثر على الأسعار. بل أكثر من ذلك، في أي لحظة تكون الكثير من نشاطات تداولهم ناجمة عن ردة فعلهم على عوامل عاطفية ليس لها أية أهمية إطلاقاً وهي خارج ثوابت ومعاملات النموذج الأساسي. وبعبارة أخرى، فإن الناس التي تتداول (بالتالي يحركون الأسعار) لا يتصرفون دائماً بطريقة عقلانية.

وفي النهاية، يمكن للمحلل الأساسي أن يجد أن التنبؤ حول أين يجب أن يكون السعر في مرحلة ما من المستقبل هو تنبؤ صحيح، ولكن في الوقت نفسه فحركة السعر يمكن أن تكون متذبذبة للغاية بحيث أنه سيكون من الصعب جداً – إن لم يكن من المستحيل - مواصلة التداول لتحقيق الهدف.

❖ الانتقال إلى التحليل الفني

لقد كان التحليل الفني موجوداً منذ بداية وجود أسواق منظمة للتبادل، ولكن المجمع التجاري لم يقبل بالتحليل الفني كأداة قادرة على كسب المال حتى بدايات عام 1980م. وهنا عرف التحليل الفني أن الاتجاه العام لمجتمع السوق قد استغرق أجيالاً للحاق به.

يشارك عدد محدود من المتداولين في الأسواق في كل يوم أو أسبوع أو شهر، والعديد منهم يتداولون بأملاكهم مراراً وتكراراً في محاولتهم لكسب المال. وبعبارة أخرى، فإن الأفراد يطورون أنماط سلوكية، ومجموعة منهم تتفاعل مع بعضهم البعض بشكل ثابت لكي تشكل أنماط سلوكية جماعية والتي يمكن ملاحظتها وقياس كميتها، وهي تكرر نفسها بحيث يمكن يمكن الاعتماد عليها احصائياً.

التحليل الفني هو المنهج الذي ينظم السلوك الجماعي ضمن أنماط محددة يمكن تمييزها بحيث تعطي إشارة واضحة بأن احتمال حدوث شيء ما هو أكبر من احتمال حدوث شيء آخر.

بمعنى آخر أن هذا التحليل يسمح لك بالوصول إلى عقلية السوق لتتوقع ما سوف يحدث لاحقاً، استناداً على نوع أنماط السوق التي أنشئت في الأوقات السابقة. وقد تبين أن التحليل الفني قد تفوق بأشواط على التحليل الأساسي البحت كنهج للتنبؤ بحركة السعر المستقبلية حيث يحافظ على تركيز المتداول على ما يفعله السوق الآن مقارنة بالسابق، بدلاً من التركيز على ما كان يفعله اعتماداً على ما هو منطقي ومقبول بحسب طريقة رياضية ما.

ومن ناحية أخرى يخلق التحليل الأساسي ما يسمى (الفجوة الحقيقية) بين "ما يجب أن يكون" و "ما هو كائن فعلياً" هذه الفجوة تجعل من الصعب للغاية أن نقوم بأي شيء عدا التنبؤات البعيدة المدى والتي من الصعب استغلالها حتى لو كانت صحيحة.

وعلى النقيض من ذلك، لا يغلق التحليل الفني هذه الفجوة فحسب، وإنما يعطي للمتداول عدد غير محدود من الاحتمالات المتاحة للاستفادة منها. كما يفتح المنهج الفني إمكانيات وآفاقاً عديدة من الاحتمالات لأنه يحدد كيفية حدوث نفس سلوك الأنماط المتكررة في كل إطار زمني لحظة بلحظة، سواء يومي وأسبوعي وسنوي على كل فترة زمنية بين هذه الفترات. وبعبارة أخرى، فإن التحليل الفني يحول السوق إلى تيار لا متناهي من الفرص بما يتيح للمرء أن يحقق الثراء.

❖ الانتقال إلى التحليل العقلي

إذا كان التحليل الفني ناجحاً إلى درجة كبيرة، فما الذي يجعل المزيد والمزيد من المتداولين في مجمع التداول ينقلون تركيزهم من التحليل الفني للسوق إلى التحليل العقلي لأنفسهم، أي إلى علم نفس التداول الفردي الخاص بهم، فهل يرجع ذلك إلى نفسية الفرد المتداول؟ للإجابة على هذا السؤال ليس لديك إلا أن تسأل نفسك لماذا اشتريت هذا الكتاب.

غالباً السبب هو أنك غير راضي عن الفرق ما بين ما تصورته من الإمكانيات غير المحدودة لكسب المال وبين المحصلة النهائية لأدائك والذي هو أبعد ما يكون عن ذلك، تلك هي المشكلة مع التحليل الفني إذا كنت تريد أن تطلق عليها مشكلة.

بمجرد أن تحدد النماذج والأنماط وقراءة السوق تجد أن هناك فرص لا متناهية لكسب المال ولكن أنا متأكد أنك تعرف هذا مسبقاً، قد يكون هناك فجوة هائلة بين ما تفهمه بشأن الأسواق وقدرتك على تحويل هذا الفهم إلى أرباح ثابتة أو إلى منحنى بياني صاعد بثبات، فكر في عدد المرات التي نظرت فيها إلى السعر وقلت لنفسك (مممم) يبدو أن السوق سيرتفع (أو سينخفض على حسب الحالة) وحدث فعلاً ما تنبأت به، ولكنك لم تفعل شيئاً سوى مراقبة

تحرك السوق بينما تتحسر على كل المال الذي كان يمكن أن تربحه، هناك فرق كبير بين التنبؤ بشيء ما سيحصل في السوق (والتفكير بكل المال الذي كان يمكن أن تكسبه) وبين واقع دخولك أو خروجك من الصفقات بشكل فعلي.

أنا أطلق على هذا الفرق وغيره (الفجوة النفسية) والتي يمكن أن تجعل التداول من أصعب المهام وأكثرها غموضاً في القيام بها بإتقان.

السؤال الأهم: هل من الممكن إتقان التداول؟

هل من الممكن اختبار التداول بنفس البساطة والسهولة عندما نراقب السوق ونفكر في النجاح أَي عندما لا نفكر فعلياً في الدخول أوالانسحاب من الصفقات؟ الجواب على ذلك ليس قطعاً بـ (نعم) وحسب، إنما هذا بالضبط هو الغرض من تأليف هذا الكتاب، فهو مصمم ليمنحك الفراسة والفهم التي تحتاج إليها في معرفة نفسك وطبيعة ما حولك عن التداول، وبذلك سيصبح التداول أمراً بسيطاً وسهلاً وخالياً من الضغوط كما لو أنك فقط تراقب السوق وتتخيل أنك تتداول، قد يبدو هذا أمراً صعباً أو لبعض منكم مستحيلاً ولكنه ليس كذلك.

فهناك أشخاص أتقنت فن التداول، ونجحوا في سد الفجوة بين الإمكانيات المتاحة والمحصلة النهائية لأدائهم. وكما تتوقع فإن أعداد الرابحين قليلة نسبياً مقارنةً بأعداد المتداولين الذين يعانون من درجات متفاوتة من الفشل والاحباط وصولاً إلى الغضب الشديد وهم يتساءلون لماذا هم غير قادرين على تحقيق النجاح المستمر الذين يتوقون إليه بشدة.

في الواقع، إن الاختلافات بين هاتين المجموعتين من المتداولين (مجموعة الرابحين باستمرار ومجموعة المتداولين الآخرين) هي مشابهة للاختلافات ما بين الأرض والقمر. إن الأرض والقمر من الأجرام السماوية في نفس المجموعة الشمسية لذلك لديهم شيء مشترك، لكنهما مختلفين في الطبيعة والخصائص كاختلاف الليل والنهار.

ولذلك يمكن لأي شخص يقدم على التداول أن يدعي أنه متداول، ولكن عندما تقارن صفات القليل من المتداولين الرابحين بإنتظام بصفات أغلب المتداولين الآخرين، ستكتشف أنهم مختلفين أيضاً كاختلاف الليل والنهار. فإذا كان السفر إلى القمر هو بمثابة تحقيق النجاح المستمر كمتداول، فإنه يمكننا القول أن الوصول إلى القمر ممكن. الرحلة صعبة للغاية وعدد قليل من الناس يستطيعون تحقيق ذلك. ومن وجهة نظرنا على الأرض فإن القمر عادةً ما يتم رؤيته كل ليلة ويبدو قريباً جداً بحيث نشعر أن بإمكاننا أن نمد أيدينا ونلمسه.

التداول بنجاح يمنح نفس هذا الشعور تماماً. ففي كل يوم، أسبوع أو شهر تمنح الأسواق كميات هائلة من الأموال المتاحة لأي شخص لديه القدرة على الإقدام ودخول التداول. وبما أن الأسواق في حركة مستمرة فإن الأموال في تدفق مستمر أيضاً مما يجعل إحتمالات النجاح تتضخم بشكل كبير وتبدو كأنها في متناول يدك. واستخدمت كلمة (تبدو كأنها) لأوضح أهمية التمييز بين مجموعتي المتداولين، بالنسبه لهؤلاء الذين يتعلمون كيف يكونون منتظمين أو قد تمكنوا من كسر ما اسميه (حد الاستمرارية) فالمال ليس في قبضتهم وحسب إنما يستطيعون فعلياً أخذ ما يشاءون عندما يريدون ذلك. أنا متأكد أن البعض سوف يصدم من هذه العبارة ومن الصعب الإيمان بها ولكنها صحيحة. هناك بعض الحدود ولكن في الغالب يتدفق المال إلى حساب هؤلاء المتداولين بهذه السهولة واليسر التي تحير فعلياً عقول معظم الناس. أما بالنسبة للمتداولين الذين لم يرتقوا إلى هذه المجموعة المختارة فكلمة (تبدو كأنها) ستعني بالضبط ما تلمح إليه. حيث يبدو أن النجاح المستمر الذي يرغبون به (كأنه في اليد) أو (في قبضتهم) مباشرةً قبل أن ينزلق من بين أصابعهم أو يبتعد عن أعينهم مراراً وتكراراً. والشيء الوحيد المستمر مع هذه المجموعة هو الشعور بالألم العاطفي. نعم بالتأكيد مروا بلحظات من البهجة ولكن ليس من المبالغة أن نقول أن معظم الأوقات شعروا بالخوف والغضب والإحباط والقلق وخيبة الأمل والشعور بالخيانة والندم.

بماذا اذاً تختلف هاتين المجموعتين من المتداولين عن بعضهما؟ هل هو الذكاء ؟ هل الرابحين باستمرار أكثر ذكاء من أي شخص آخر؟ هل يعملون بجهد أكثر؟ هل هم محللون أفضل؟ هل لديهم صفات شخصية مميزة بحيث تجعلهم يتعاملون بشكل أسهل مع ضغوط التداول الهائلة؟ كل هذه الاحتمالات تبدو معقولة ظاهرياً إلا عندما نفكر أنه في معظم حالات الفشل في التداول هي لألمع شخصيات المجتمع وأكثرهم نجاحاً، المجموعة الأكبر من الخاسرين باستمرار تتكون بشكل رئيسي من الأطباء والمحامين والمهندسين والعلماء وكبار المدراء التنفيذيين والمتقاعدين الأثرياء ورجال الأعمال. بالإضافة إلى ذلك، فإن أفضل محللي السوق بمعظمهم هم أسوأ متداولين يمكن تخيلهم.

إن الذكاء والتحليل الجيد للسوق يمكن أن يسهما في النجاح بالتأكيد ولكنهما لا يمثلان العوامل الحاسمة التي تفصل الرابحين باستمرار عن الآخرين.

حسناً، لو لم يكن الذكاء والتحليل الجيد إذاً ما يكون؟ بعد أن عملت مع أفضل وأسوأ المتداولين في الأعمال التجارية وبعد مساعدة بعض أسوأ المتداولين ليصبحوا من أفضل المتداولين، يمكنني القول وبدون أدنى شك أن هناك أسباب محددة وراء تفوق أفضل المتداولين عن الآخرين، واذا كان علي أن أختزل جميع الأسباب بسبب واحد سأقول ببساطة أن أفضل

المتداولين يفكرون بطريقة مختلفة عن الآخرين، وأعلم أن هذا لا يبدو عميقاً ولكنه يحمل دلالات عميقة إذا فهمت ماذا يعني التفكير بطريقة مختلفة.

بشكل أو بآخر، كل منا يفكر بطريقة تختلف عن تفكير البقية قد لا نكون منتبهين دائماً إلى هذه الحقيقة، لكن من الطبيعي أن نفترض أن الناس الآخرين يشاركوننا تصوراتنا وتفسيراتنا للأحداث، وفي الواقع يبقى افتراضنا قائماً إلى أن نجد أنفسنا في خلاف أساسي وجوهري مع شخص ما حول شيء معين تم اختباره من قبل كل منا، فيما عدا صفاتنا الجسدية، فإن الطريقة التي نفكر بها تجعلنا منفردين وربما أكثر تفرداً من صفاتنا الجسدية.

دعونا نعود إلى المتداولين، ما الشيء المختلف بين طريقة تفكير أحسن المتداولين مقارنةً بالطريقة التي يفكر بها أولئك الذين مازالوا يكافحون؟ بينما يمكن وصف الأسواق بأنها ساحة من الفرص اللانهائية فإن هذه الأسواق في نفس الوقت يمكن أن تجعل الفرد يواجه أصعب وأقسى الظروف النفسية التي يمكن أن يتعرض لها في حياته. كل شخص منا يتعلم شيئاً معيناً حول الأسواق في مرحلة ما، وهذا الشيء يشير إلى وجود فرصة ما، ولكن تعلمك كيفية تمييز وجود فرصة شراء أو بيع لا يعني أنك قد تعلمت كيف تفكر مثل المتداول.

السمة المميزة التي تفصل الرابحين باستمرارية عن البقية هي امتلاكهم لعقلية فريدة أو نمط تفكير (أي مجموعة فريدة من المواقف والطباع السلوكية) التي تسمح لهم بالبقاء منضبطين، ومركزين وقبل كل شيء واثقين على الرغم من الظروف المعاندة لهم. ونتيجة لذلك فهم لم يعودوا عرضة للمخاوف السائدة وأخطاء التداول التي يقع فيها الآخرين، كل من يتداول يتعلم في النهاية شيء ما عن الأسواق، ولكن قلة قليلة فقط ممن يتداولون يتعلمون الطباع والمواقف السلوكية التي لا غنى عنها ليصبحوا رابحين باستمرار. فكما يمكن للناس أن يتعلموا إتقان التكتيك المناسب لأرجحة عصا الجولف أو كرة المضرب فالتناسق وعدمه سوف ينجم بدون شك نتيجة ما يمتلكوه من صفات وسلوكيات.

المتداولون الذين نجحوا في تجاوز "عتبة الاستمرارية" عادة ما يكونون قد عايشوا قدراً كبيراً من الألم على المستوى المالي أو العاطفي أو النفسي. قبل أن يكتسبوا هذه النوعية من الطباع السلوكية التي تتيح لهم بأن يعملوا بنجاح في بيئة السوق. إلا الاستثناءات النادرة لهذه الحالة وهم عادةً من يولد في عائلات لمتداولين ناجحين أو بدأوا حياتهم المهنية في التداول بتوجيه وإرشاد من شخص يفهم الطبيعة الحقيقية للتداول وبنفس القدر من الأهمية يجب أن يكون هذا الشخص قادراً على تعليمهم الأمور التي يفهمها.

لماذا يكون كل من الألم النفسي والكارثة المالية أمران شائعان بين المتداولين؟ الإجابة ببساطة أن معظمنا لا نمتلك الحظ الكافي ليبدأ مهنته في التداول بتوجيه سليم، لكن السبب الحقيقي أكثر عمقاً، لقد قضيت السبعة عشر عاماً الماضية في تشريح الديناميكيات النفسية الكامنة وراء عملية التداول لكي أتمكن من تطوير طرق فعالة لتدريس مبادئ النجاح واكتشفت أن التداول هو عالم مليء بالمفارقات والتناقضات مما يجعل تعلم النجاح أمراً صعباً للغاية.

وفي الواقع، إذا كان علي أن أختار كلمة واحدة تلخص طبيعة التداول فستكون " التناقض ".

(وفقاً للقاموس، التناقض هو شيء له صفات متناقضة، أو هو شيء مناقض للاعتقاد السائد أو للمنطق العام لدى الناس). إن الكوارث والإخفاقات المالية والنفسية شائعة بين المتداولين بسبب العديد من وجهات النظر والمبادئ وردود الأفعال التي تكون منطقية وتعمل بشكل ممتاز في حياتنا اليومية يكون لها تأثير معاكس في بيئة التداول، إنها ببساطة لا تنجح في بيئة التداول.

ومعظم المتداولين يبدؤون مهنتهم دون أن يعرفوا هذه النقطة ودون أن يفهموا معنى أن يكون المرء متداولاً، ودون معرفة المهارات المطلوبة أو العمق الذي يجب أن تتطور إليه تلك المهارات. وهذا خير مثال عما أتحدث عنه: إن التداول محفوف بالمخاطر بطبيعته، وعلى حد علمي لا توجد صفقة لها نتائج مضمونة فاحتمال الخطأ وخسارة المال أيضاً موجودة. لذلك عندما تخوض صفقة ما هل يمكنك اعتبار نفسك مخاطر ومغامر؟ على الرغم من أن هذا السؤال ربما يكون خدعة إلا أنه ليس كذلك، فالجواب المنطقي لهذا السؤال وبشكل قاطع، نعم.

فإذا شاركت في نشاط محفوف بالمخاطر بطبيعته فحتماً أنا مخاطر، ومن المنطقي جداً لأي متداول أن يفترض هذا الافتراض. في الواقع ليس جميع المتداولين يعملون بهذا الافتراض فحسب، وإنما معظمهم يفتخرون بالتفكير في أنفسهم كمخاطرين، والمشكلة أن هذا الافتراض أبعد ما يكون عن الحقيقة، طبعاً، أي متداول عندما يفتح صفقة ما فهو بذلك يقدم على المخاطرة ولكن هذا لا يعني أنه متقبل لتلك المخاطرة. وبعبارة أخرى، كل الصفقات فيها مخاطرة لأن نتائجها هي عبارة عن احتمالات وغير مضمونة، ولكن هل يؤمن أغلب المتداولين حقاً بأنهم يقدمون على مخاطرة عندما يبدؤون صفقة ما؟ هل قبلوا حقاً أن تلك الصفقة لها نتيجة احتمالية وغير مضمونة؟ هل قبلوا تماماً العواقب بشكل قاطع؟ الجواب حتماً لا. فمعظم المتداولين ليس لديهم أدنى فكرة عن الطريقة الصحيحة التي يجب أن يفكروا بها في المخاطرة مثلما يفعل المتداول الناجح. إن أفضل المتداولين لا يفكر فقط في المخاطر لكنهم تعلموا أيضاً أن يقبلوا تلك المخاطرة. هناك فجوة نفسية هائلة بين افتراضك أنك مخاطر لمجرد

أنك خضت صفقة ما، وبين قبولك التام للمخاطر الكامنة في كل صفقة. فعندما تتقبل المخاطر بشكل كامل فسيكون لذلك آثار عميقة على نتائجك النهائية.

إن أفضل المتداولين يمكنهم تنفيذ صفقاتهم بدون أدنى حد من التردد أو الصراع الداخلي، كما لديهم القدرة على إنهاء التداول حتى ولو بخسارة بكل حرية وبدون أي تردد أو صراع ويعترفون بأن صفقتهم لم تكن ناجحة، ويمكنهم الخروج منها دون أن يسبب لهم ذلك أدنى إحساس بالإنزعاج النفسي. وبعبارة أخرى فإن المخاطر الكامنة في التداول لا تجعل أفضل المتداولين يفقدون انضباطهم أو تركيزهم أو شعورهم بالثقة.

إذا لم تكن قادراً على التداول بدون أدنى درجة من الانزعاج النفسي (تحديداً الخوف) فهذا معناه أنك لم تتعلم بعد أن تتقبل المخاطر الكامنة في التداول. وهذه مشكلة كبيرة، لأنك إلى الدرجة التي لا تتقبل فيها المخاطرة فإنك إلى نفس الدرجة ستحاول تجنب المخاطرة، ومحاولة تجنب شيء لا يمكن تجنبه سيكون له تأثيرات كارثية على قدرتك في التداول بنجاح. إن تعلم قبول المخاطر بصدق في أي مسعى يمكن أن يكون أمراً صعباً ولكنه أصعب بكثير بالنسبة للمتداولين، خصوصاً بالنظر إلى ما هو على المحك.

وعلى وجه العموم إن أكثر ما نخشاه بشكل عام (فيما عدا الموت أو إلقاء خطاب أمام حشد من الناس) بالتأكيد هو خسارة المال وأن نكون على خطأ، كلاهما أمران يتصدران قائمة الأشياء التي نخافها. إن الإعتراف بالخطأ وخسارة المال هما شيئان مؤلمان للغاية، ومن الأشياء التي نعمل على تفاديها، ولكننا كمتداولين نواجه هذين الاحتمالين تقريباً في كل لحظة من التداول.

الآن، قد تقول في نفسك "بغض النظر عن كون الأمر مؤلم للغاية، لكنه أمر طبيعي أن لا أرغب في أن أكون على خطأ، وأن لا أرغب في أن أخسر شيئاً ما لذلك فمن السليم أن أقوم بكل ما أستطيع القيام به لأتفادى ذلك".

أنا أتفق معك في ذلك، ولكن التداول بطبيعته يحتوي على هذه النزعة التي تجعل منه صعباً للغاية (على الرغم أنه من المفترض أن يكون سهلاً). التداول يعرضنا إلى تناقض أساسي: كيف نبقى منضبطين ومركزين وواثقين في مواجهة عدم اليقين الدائم؟

عندما تتعلم كيف تفكر "كمتداول "، فهذا بالضبط ما ستصبح قادراً على القيام به، إن تعلمك كيفية إعادة تعريف نشاطات تداولك بطريقة تسمح لك بأن تتقبل المخاطرة بشكل تام هو مفتاح التفكير كمتداول ناجح. وتعلم قبول المخاطرة هي إحدى مهارات التداول إن لم تكن من أهم

المهارات التي تتعلمها، لكن على الرغم من ذلك نادراً ما تجد المتداولين الجدد يركزون عليها أو يبذلون أي جهد لتعلمه.

وعندما تتعلم مهارة قبول المخاطر، عندها لن يكون السوق قادراً على أن يولد معلومات لتقوم أنت بتفسيرها على أنها مؤلمة. وإذا كانت المعلومات التي يولدها السوق لا تمتلك القدرة على أن تسبب لك ألماً نفسياً، عندها لن يوجد شيء لكي تتجنبه وستكون مجرد معلومات تخبرك ما الاحتمالات الموجودة، هذا يسمى بالمنظور الموضوعي وهو المنظور الذي لا يشوهه أو يحرفه أي شيء تخاف حدوثه أو عدم حدوثه.

أنا متأكد أنه لا يوجد متداول واحد ممن يقرؤون هذا الكتاب لم يقدم على خوض تجربة التداول في وقت سابق لأوانه – وقبل أن يعطيه السوق إشارة دخول فعلية أو في وقت متأخر جداً – وبعد أن يعطيه السوق إشارة الدخول.

هل هناك متداول واحد لم يقنع نفسه بألا يقبل الخسارة، وكانت نتيجة ذلك تحول هذه الخسارة إلى خسارة أكبر؟ هل هناك متداول لم يخرج من صفقته الرابحة قبل أوانها، أو وجد نفسه في صفقة رابحة ولكنه لم يجني أية أرباح منها ثم تركها تنقلب إلى صفقة خاسرة؟ أو قام بتحريك أمر وقف الخسارة قريباً إلى نقطة الدخول فتفعل وقف الخسارة وأخرجه من الصفقة، ثم عاد السوق بعدها وتابع حركته في اتجاه الصفقة الصحيح؟ هذه ليست سوى عيّنة من أخطاء التداول الكثيرة التي يداوم عليها المتداولون مراراً وتكراراً.

لا توجد أخطاء تتولّد من فعل السوق، فالسوق محايد بمعنى أن السوق يتحرك ويولد معلومات حول نفسه، وهذه الحركة والمعلومات تمنح كل منا الفرصة للقيام بشيء ما. السوق لا يملك أي سلطة على الطريقة التي نفسر فيها هذه المعلومات كل منا بأسلوبه، وبالتالي فالأسواق لا تتحكم بالقرارات والإجراءات التي تتخذها. فالأخطاء التي أشرت إليها ناتجة عما أسميه (سلوكيات ووجهات نظر خاطئة في التداول).

فالسلوكيات أو المواقف السلوكية الخاطئة تعزز الخوف بدلاً من الثقة والاطمئنان، ولا أظن أنه يمكنني أن أضع الفرق بين الرابحين باستمرار وبين الآخرين جميعاً بأبسط من الشكل التالي: أفضل المتداولين ليسوا خائفين. هم ليسوا خائفين لأنهم طوروا مواقفاً سلوكية تمنحهم أكبر قدر من المرونة العقلية لينسابوا في الصفقات دخولاً وخروجاً بناءً على ما يخبرهم به السوق حول الإمكانيات المتاحة بحسب منظور السوق.

وفي الوقت نفسه، فإن أفضل المتداولين قد طوروا مواقفاً سلوكية تمنعهم من التهور والإندفاع، أما المتداولون الآخرون فهم خائفون لدرجة أو لأخرى، وعندما يكونون خائفين يكونون متهورين في الأداء مما يخلق لأنفسهم تجربة من النوع الذي سيجعلهم خائفين بدءاً من تلك اللحظة.

خمسة وتسعون بالمائة من أخطاء التداول المحتمل ارتكابها – والتي تجعل المال يتبخر أمام عينيك - تنجم عن مواقفك السلوكية المتعلقة بحالتك عندما تكون على خطأ، أو عند خسارتك للمال أو عند تفويتك لفرصة، أو عند تركك لبعض الأرباح دون جنيها، هي ما أطلق عليها مخاوف التداول الأربعة. الآن قد تقول في نفسك " هناك ما يحيرني، فقد اعتقدت دائماً أنه يجب أن يكون لدى المتداولين خوف صحي من الأسواق". أكرر، إنه افتراض منطقي ومعقول تماماً ولكن عندما يتعلق الأمر بالتداول فإن مخاوفك سوف تعمل ضدك بطريقة تجعلك تتسبب بحدوث نفس الشيء الذي كنت خائفا من حدوثه أساساً. فإذا كنت خائفاً من أن تكون على خطأ، فخوفك هذا سيؤثر على إدراكك لمعلومات السوق بطريقة ستجعلك تقوم بشيء ينتهي بجعلك على خطأ فعلاً.

عندما تكون خائفاً فلا توجد احتمالات أخرى، فأنت لا تستطيع أن تتصور وجود الاحتمالات الأخرى أو أن تتصرف بناءً عليها بشكل صحيح حتى لو تصورت وجودها لأن الخوف قد أصابك بالشلل. فجسدياً، الخوف يجعلنا نتجمد أو نهرب، وعقلياً يجعلنا نضيق من دائرة انتباهنا إلى المسبب لخوفنا.

وهذا يعني أن الأفكار حول الاحتمالات الأخرى وحول معلومات السوق يتم حجبها. فعندما تكون خائفاً لن تفكر في جميع الأمور العقلانية والمنطقية التي تعلمتها حول السوق إلا بعد أن يذهب هذا الخوف وينتهي الحدث المسبب له، عندها ستقول في نفسك "لقد كنت أعرف ذلك، لماذا لم أفكر بهذا وقتها؟ أو لماذا لم أتصرف بناءً على ذلك حينها؟ من الصعب للغاية إدراك أن مصدر هذه المشاكل هو مواقفنا السلوكية غير الملائمة، مما يجعل الخوف أمراً ماكراً ومخادعاً جداً. العديد من أنماط التفكير التي تؤثر سلباً على تداولنا ناتجة عن الطرق الطبيعية التي تربينا عليها في التفكير ورؤيتنا للعالم من حولنا. أنماط التفكير هذه مغروسة عميقاً جداً بحيث أنه من النادر أن يخطر ببالنا أن مصدر الصعوبات في تداولنا داخلي ومستمدة من حالتنا العقلية. في الواقع، يبدو لنا أنه من الطبيعي أكثر أن مصدر المشكلة خارجي - من السوق- لأننا نشعر وكأن السوق هو الذي يسبب لنا الألم والإحباط وعدم الرضا.

من الواضح أن هذه مفاهيم مجردة، وحتماً ليست بشيء سيهتم به معظم المتداولين.

ولكن فهم العلاقة بين المعتقدات والمواقف السلوكية والإدراك هي شيء أساسي ومهم في التداول بنفس أهمية تعلّمك كيف تأرجح المضرب في لعبة الغولف، وبنفس أهمية تعلمك للأساسيات في لعبة التنس. بعبارة أخرى، إن الفهم والتحكم بكيفية إدراكك لمعلومات السوق مهمان إلى الدرجة التي ترغب فيها بتحقيق نتائج مستمرة. أنا أقول هذا لأن هناك شيئاً آخراً متعلق بالتداول وهو صحيح بنفس صحة العبارة التي ذكرتها للتو، وهذا الشيء هو: أنت لست بحاجة لأن تعرف أي شيء عن نفسك أو عن الأسواق لكي تنفذ صفقة رابحة، مثلما أنك لست بحاجة لأن تعرف الطريقة الصحيحة في أرجحة مضرب التنس أو عصا الغولف لكي تنفذ رمية جيدة من وقت لآخر.

في المرة الأولى التي لعبت فيها الغولف، نفذت عدة رميات جيدة في المباراة رغم أني لم أتعلم أي تكتيك ولكن نتيجتي بقيت فوق 120 خلال 18 حفرة.

كان من الواضح أنه لكي أحسن من نتيجتي الإجمالية كنت بحاجة لأن أتعلم إحدى التكتيكات لكي أحقق الاستمرارية، ولكن أي تكتيك؟ هذا حقاً أحد أكثر الجوانب المحيّرة في تعلم كيفية التداول بنجاح. إذا كنا لا نعرف أو لا نفهم كيف أن معتقداتنا ومواقفنا السلوكية تؤثر على كيفية رؤيتنا لمعلومات السوق، فسيبدو لنا وكأن سلوك السوق هو ما يسبب لنا عدم النجاح المستمر.

نتيجة لذلك، سوف يصبح منطقياً لنا أن أفضل طريقة لتجنب الخسائر ولكي نصبح متداولين متسقين هي بأن نتعلم أكثر عن الأسواق. هذا القدر الصغير من المنطق هو فخ يقع فيه معظم المتداولين تقريباً في إحدى المراحل، وهو يبدو لهم معقولاً جداً ولا شك فيه. ولكن هذا النهج لا ينجح، السوق ببساطة يطرح عدداً كبيراً جداً من المتغيرات التي يجب أن نأخذها في الحسبان - والتي تكون في أغلبها متناقضة- بل أكثر من ذلك، فليس هناك حدود لسلوك السوق، فهو يمكن أن يفعل أي شيء وفي أية لحظة. في واقع الأمر، بما أن كل شخص يتداول هو متغير من متغيرات السوق، فيمكن القول بأن أي متداول منفرد يمكن أن يجعل أي شيء يحصل. وهذا يعني أنه مهما تعلّمت عن سلوك السوق، ومهما كانت درجة احترافك في التحليل فلن تتعلم بما فيه الكفاية كي تتوقع كل الطرق المحتملة التي من الممكن للسوق أن يقوم بها فيجعلك على خطأ أو يجعلك تخسر المال.

ولذلك إذا كنت تخاف أن تخطىء أو تخسر المال، فهذا يعني أنك مهما تعلمت فلن تتعلم بما فيه الكفاية لتستطيع أن تعوّض تلك الآثار السلبية التي يتركها هذا الخوف على قدرتك لتكون موضوعياً وعلى قدرتك لتتصرف بدون تردد في الوصول للهدف والتفاعل معها بدون تردد. وبعبارة أخرى، لن تكون عندك الثقة الكافية لمواجهة عدم اليقين الدائم. إن الحقيقة الصعبة

والقاسية بشأن عملية التداول هي أن كل صفقة لها نتيجة غير مؤكدة، ما لم تتعلم كيف تقبل احتمالات النتائج غير المؤكدة وإنك ستحاول شعورياً أو لا شعورياً أن تتجنب هذه الاحتمالات المؤلمة. وأثناء محاولتك هذه ستعرض نفسك لعدد غير معلوم من الأخطاء المكلفة والتي ولّدتها بنفسك.

الآن، أنا لا أقول أننا لسنا بحاجة إلى أحد أنواع تحليل السوق أو إلى إحدى الطرق المنهجية التي تمكننا من تمييز الفرص والتعرف عليها، بالتأكيد نحن بحاجة إليها. ولكن، تحليل السوق ليس هو الطريق الصحيح لتحقيق النتائج الثابتة، فتحليل السوق لن يحل مشاكل التداول الناجمة عن انعدام الثقة وقلة الانضباط وعدم التركيز الصحيح. فعندما تعمل انطلاقاً من فرضية أن التحليل الأفضل أو الأكثر للسوق سيخلق الاتساق، فسوف ترغم على جمع أكبر عدد ممكن من المتغيرات في ترسانتك الخاصة من أدوات التداول. ولكن ماذا يحدث بعد ذلك؟ أنت مازلت تشعر بخيبة الأمل و بالخيانة من قبل الأسواق مراراً وتكراراً بسبب شيء لم تره أو لم تأخذه في حسبانك بما يكفي. ستشعر بأنه لا يمكنك الوثوق في الأسواق ولكن الحقيقة هي أنه لا يمكنك الوثوق بنفسك!

الثقة والخوف هما حالتان عقليتان متناقضتان وكلاهما ينبع من معتقداتنا ومن طباعنا السلوكية. لكي تكون واثقاً أثناء عملك في بيئة من الممكن أن تخسر فيها بسهولة أكثر مما كنت تنوي أن تخاطر به فذلك يتطلب ثقة مطلقة في نفسك. ولن تكون قادراً على تحقيق تلك الثقة بدون أن تدرب عقلك على تجاوز نزعته الطبيعية للتفكير بالطرق السلبية على هدفك في أن تكون متداول ناجح باستمرار. إن تعلم كيفية تحليل سلوك السوق هو ببساطة ليس التدريب الملائم.

لديك خياران: الأول أن تحاول إقصاء المخاطرة، وذلك بمعرفة أكبر قدر ممكن من متغيرات السوق (وأنا اسمي هذا الثقب الأسود للتحليل لأنه طريق الإحباط في نهاية المطاف)، أما الخيار الثاني أنه بإمكانك أن تتعلم كيف تعيد تعريف نشاطات تداولك بطريقة جديدة تجعلك تتقبل المخاطر بدون أن تكون خائفاً. عندما تصل إلى حالة عقلية تتقبل فيها المخاطرة بصدق فعندها ستختفي قابلية تفسيرك وترجمتك لمعلومات السوق بطرق مؤلمة. وعندما تقضي على إمكانية تفسير معلومات السوق بطرق مؤلمة فإنك أيضاً سوف تقضي على ميلك للتبرير، والتردد، والتسرع، والتمني بأن السوق سيمنحك المال. والتمني بأن السوق سوف ينقذك من عدم قدرتك على إيقاف خسائرك. لكن طالما أنك عرضة للأخطاء التي هي ناتجة عن التبرير والتسويف والتردد والتمني والتأييد والتردد والأمل والتسرع، لن تكون قادراً على الثقة في نفسك، وإن كنت غير قادر على أن تثق بنفسك لأن تكون موضوعياً ولأن تتصرف دائماً

بأفضل ما يمكنك وفقا لمصالحك، فإن تحقيق الأهداف والمصالح والنتائج المنتظمة سيكون أقرب إلى المستحيل.

وستكون محاولة أن تفعل شيئاً تبدو بظاهرها سهلة جداً ومن أكثر الأشياء إثارة للسخط والغضب التي قررت القيام بها يوماً. والمفارقة هي أنه عندما يصبح لديك المواقف السلوكية الصحيحة (التركيبة العقلية للمتداول، أو نمط تفكير المتداول) وتصبح واثقاً على البقاء في مواجهة عدم اليقين المستمر أو المجهول المستمر، سيصبح عندها التداول بنفس السهولة والبساطة التي ظننتها عندما بدأت بالتداول. ماهو الحل إذاً؟ ستحتاج إلى تعلم كيفية ضبط معتقداتك وتصرفاتك السلوكية حول التداول بطريقة تجعلك تتداول بدون أدنى قدر من الخوف وفي نفس الوقت تحافظ على إطار عام لا يسمح فيه بالتهور، وهذا بالضبط ما صمم هذا الكتاب لتعليمك إياه.

بينما تمضي قدماً، أريدك أن تضع شيئاً في بالك، المتداول الناجح الذي تريد أن تصبح عليه، اطلب منك أن تحفظ شيئاً في عقلك وتضعه في الاعتبار، إن التاجر الناجح الذي تطمح إليه هو "إسقاط مستقبلي" لنفسك الآن، نفسك التي يجب أن تطورها لتتحول إليه. والتطور يشمل التوسع والتعلم وخلق طريقة جديدة للتعبير عن نفسك. وهذا المفهوم صحيح حتى ولو كنت متداولاً ناجحاً أساساً وتقوم بقراءة هذا الكتاب لتصبح أكثر نجاحاً.

الكثير من الطرق الجديدة والتي ستتعلم من خلالها أن تعبر عن نفسك ، ستكون في صراع مباشر مع الأفكار والمعتقدات التي تحملها حالياً حول طبيعة التداول. قد تكون أو لا تكون على معرفة ببعض هذه المعتقدات. ولكن في كلتا الحالتين فما تظنه الآن حقيقياً بشأن التداول سوف يقاومك ويجادلك ويحاججك محاولاً إبقاء الأمور على حالها دون تغيير، وذلك على الرغم من النتائج المحبطة وغير المرضية الخاصة بك.

هذه النقاشات الداخلية تعتبر طبيعية.

والتحدي الذي أخوضه في هذا الكتاب هو مساعدتك على معالجة هذه الجدالات بأكبر قدر من الكفاءة. و قوة إرادتك لكي تفكر بوجود إمكانيات أخرى - الإمكانيات التي قد لا تكون على علم بها أو لم تعطها أهمية كافية - سوف تجعل من عملية التعلم أسرع و أسهل بالتأكيد.

الفصل الثاني

إغراءات (ومخاطر) التداول

في يناير عام 1994م طلب مني التحدث في مؤتمر للتداول في شيكاغو وكان هذا المؤتمر برعاية مجلة العقود المستقبلية (فيوتشر)، وفي مأدبة غداء جلست بالقرب من محرر في إحدى كبرى دور النشر لكتب عن التداول، وكنا نحظى بمحادثة مشوقة وحيوية حول السبب في كون قلة فقط من الناس تحقق النجاح في التداول على الرغم من وجود متداولين يكونون ناجحين جداً في مجالات عديدة أخرى فيما عدا هذا المجال. في مرحلة ما، سألني المحرر فيما إذا كان التفسير المحتمل لهذه الظاهرة هو أن الناس كانوا ينخرطون في مجال التداول لأسباب خاطئة.

❖ الإنجذاب

هنا كان لابد لي أن أتوقف للحظة لأفكر في الأمر.

أنا أوافق على أن العديد من الأسباب التقليدية التي تحفز الناس على التداول هي الإثارة والرغبة في أن يكون المرء بطلاً، أو لفت اهتمام الآخرين عند تحقيق ربح، أو الشفقة على الذات التي تأتي من الخسارة - أنا أوافق أن هذه الأسباب سوف تخلق مشاكل سوف تؤدي في نهاية المطاف إلى الانتقاص من أداء المتداول ومن نجاحه العام- ولكن الجاذب الحقيقي الكامن خلف التداول هو أكثر جوهرية من ذلك بكثير.

التداول هو نشاط يوفر للفرد حرية غير محدودة من التعبير الإبداعي، حرية من التعبير تم حرمان أغلبنا منها معظم حياتنا اليومية، وبالطبع طلب المحرر مني تفسير ما الذي أعنيه بذلك، فأوضحت بأنه في بيئة التداول نحن من يضع جميع القواعد شخصياً. بالطبع هناك بعض الشكليات كوجوب أن يصبح الشخص مسجلا في بورصة التداول حتى يتمكن من أن يصبح مضارباً مباشراً على الأرض من داخل قاعات التداول. وكتوفير الحد الأدنى من المتطلبات المالية لفتح حساب للتداول في حال لم يكن الشخص مضارباً مباشراً من داخل قاعات التداول. أما فيما عدا ذلك، بمجرد أن تكون في وضع يسمح لك أن تبدأ التداول، عندها تكون الإمكانيات المتاحة لك لتتداول عبرها هي إمكانيات لا محدودة فعلياً. وتابعت كلامي وأعطيته مثالاً عن ندوة حضرتها قبل عدة سنوات. شخص ما قام بإجراء عملية حسابية بأنه إذا دمجت السندات المستقبلية وسندات الخيارات وأسواق السندات النقدية، فسوف يكون هناك أكثر من ثمانية مليارات تركيبية محتملة لفروق التسعير.

الآن أضف إلى ذلك اعتبارات التوقيت التي تعتمد على قراءة الظروف السائدة في السوق فتصبح عندها الطرق المختلفة للتداول لا محدودة فعلياً. المحرر توقف للحظة وسأل: "ولكن لماذا عندما نخوض في مثل هذه البيئة غير المقيدة تكون النتيجة فشل مستمر تماماً؟" وأجبت لأن الإمكانيات والاحتمالات غير المحدودة لاستغلال تلك الإمكانيات تجعل الفرد في مواجهة مع تحديات نفسية فريدة وتلك التحديات قلة قليلة جداً من الناس مهيئين بالشكل الصحيح للتعامل معها، أو حتى لديهم أي معرفة بوجودها. يتعامل مع هذه التحديات عدد قليل من الناس لا يستطيعون التغلب على أمر ما إلا إذا كانوا لا يعلمون أساساً أنها مشكلة.

إن الحرية شيء رائع، وكل فرد منا يريدها بطبيعته، ويناضل من أجلها بل ويتوق إليها ولكن هذا لا يعني بأننا نملك القدرات النفسية الملائمة للعمل بشكل صحيح في بيئة تملك القليل منها، إن وجدت بعض الحدود حيث تكون إمكانية إلحاقنا أضراراً بالغة بأنفسنا هي إمكانية واردة. الجميع تقريباً بحاجة إلى إجراء بعض التعديلات العقلية، بغض النظر عن خلفيتهم الدراسية والتعليمية. هذا النوع من التعديلات التي أتحدث عنها لها علاقة بإنشاء أو خلق بنية أو هيكل عقلي داخلي يزود المتداول بأكبر قدر ممكن من التوازن بين الحرية للقيام بأي شيء وبين القابلية الموجودة للتعرض للأضرار المالية والنفسية التي يمكن أن تكون نتيجة مباشرة لتلك الحرية. إنشاء الهيكل العقلي يمكن أن يكون صعباً بما فيه الكفاية، خاصة إذا كان ما ترغب في غرسه يتعارض مع ما تؤمن به سلفاً. لكن بالنسبة لأولئك الذين يريدون أن يصبحوا متداولين، فالصعوبة في خلق الهيكل المناسب تكمن في تراكم المقاومة العقلية التي تبدأ بالتطور في المراحل الأولى من حياتنا.

جميعنا ولدنا في محيط اجتماعي من نوع ما، البيئة الاجتماعية (أو المجتمع) سواء كانت العائلة أو المدينة او الدولة يتضمن وجود بنية أو هيكل. تتكون الهياكل الاجتماعية من القواعد والقيود والحدود ومجموعة من المعتقدات التي أصبحت نمط للسلوك الذي يحدد طرق الأفراد داخل الهيكل الاجتماعي وعن إمكانية أو عدم إمكانية التعبير عن أنفسهم. علاوةً على ذلك، فإن معظم القيود المفروضة في الهيكل الاجتماعي تم تأسيسها قبل أن نولد. بعبارة أخرى، في الوقت الذي نبلغ فيه مرحلتنا الحالية هذه يكون أغلب الهيكل الاجتماعي الذي يتحكم بالتعبير الفردي لدينا قد استقر في مكانه وثبت.

من السهل أن نرى سبب الصراع بين حاجة المجتمع لهيكل وبين حاجة الفرد للتعبير عن نفسه، وكل فرد يريد أن يتقن فن التداول يواجه مثل هذا الصراع الأساسي. أريدك أن تسأل نفسك ما هي الميزة (شكل من أشكال التعبير عن الذات) المشتركة بين جميع الأطفال المولودين على هذا الكوكب، بغض النظر عن المكان، أو الثقافة، أو الحالة أو الوضع

الاجتماعي الذي ولد فيها الطفل. والإجابة على ذلك هي الفضول، فكل طفل فضولي، وكل طفل توّاق للتعلم، ويمكن وصف الأطفال بأنهم ماكينات تعلم صغيرة.

إذا فكرنا في طبيعة الفضول على مستواه الأساسي، فهو عبارة عن قوة، ولأكون أكثر تحديداً، فهو قوة موجهة داخلياً مما يعني أنه ليس من الضروري أن تحفز الطفل على تعلم شيء ما فإذا تركنا الأمر لهم، فالأطفال بطبيعتهم سيقومون باكتشاف ما حولهم. وما هو أكثر من ذلك أن هذه القوة الموجهة داخلياً لها نظام او طبيعة خاصة. بعبارة أخرى، على الرغم من أن جميع الأطفال فضوليون إلا أنهم لا يكونون فضوليين بطبيعتهم عند نفس الأشياء. فهناك شيء ما داخل كل فرد منا يقوم بتوجيه وعيه حتى الرضع يبدو أنهم يعرفون ما يريدونه وما لا يريدونه، وعندما يشهد البالغون هذا التعبير النادر المنفرد لكل رضيع، فإنهم عادةً ما يندهشون. ويفترض الكبار أن الأطفال لا يملكون داخلهم شيء يجعلهم متميزين وفريدين بكيانهم. لكن كيف يمكن للرضع أن يعبروا عن قرارتهم وتميزهم سوى من خلال ما يجذبهم في محيطهم؟ أنا أطلق على ذلك التوجه المباشر الداخلي بقوة الانجذاب الطبيعية وهي ببساطة تلك الأشياء التي نشعر تجاهها باهتمام وعاطفة طبيعية.

عالمنا كبير ومتنوع ويقدم لنا كثير من المعرفة والخبرة وفرصة عظيمة للتعلم واكتساب الخبرات ولكن هذا لا يعني أن كل منا لديه الاهتمام الطبيعي في تعلم أو معايشة كل ما هو موجود، فهناك آلية داخلية تجعلنا "انتقائيين بطبيعتنا". إذا فكرت في الأمر، أنا واثق أنه بإمكانك أن تضع قائمة بمجموعة أشياء ليس لديك أدنى اهتمام في أن تفعلها. فبالنسبة لي أنا أعرف أنه يمكنني أن أضع مثل هذه القائمة كما يمكنك أن تضع قائمة أخرى بأشياء عندك اهتمام هامشي بسيط بها. وفي النهاية، يمكنك عمل قائمة بكل الأشياء التي تهتم بها وبالطبع تصبح القوائم صغيرة مع ارتفاع مستوى اهتمامك.

من أين يأتي الاهتمام العاطفي؟ برأيي الشخصي إنه يأتي من أعمق مستوى في وجودنا - من مستوى هويتنا الحقيقية ومستوى كينونتنا - إنه يأتي من جزء داخلي منا موجود بعيداً عن الصفات والميزات شخصية التي إكتسبناها كنتيجة لنشأتنا الاجتماعية.

❖ المخاطر

إن إمكانية حدوث الصراع الداخلي لدينا موجودة على أعمق مستوى من كياننا ووجودنا.

الهيكل الاجتماعي الذي تم ،ولدنا فيه قد يكون أو لا يكون حساساً لهذه الاهتمامات والاحتياجات الموجهة من الداخل. على سبيل المثال: ربما ولدت في عائلة من الرياضيين

الذين يملكون حباً كبيراً للمنافسة، ولكنك تشعر باهتمامات للموسيقى الكلاسيكية والفن، حتى أنك قد تمتلك قدرات رياضية طبيعية، ولكنك لا تملك اهتماماً حقيقياً للمشاركة في الفعاليات الرياضية. عندها هل سيكون هناك أي قابلية لوجود الصراع هنا؟ في عائلة تقليدية، معظم الأفراد سيمارسون ضغطاً كبيراً عليك لتسير على خطى أخوتك وأخواتك أو والديك. هم سيقومون بعمل كل شيء ممكن لكي يعلموك أساليبهم وكيف تحصل على أقصى استفادة من قدراتك الرياضية، وسوف يحاولون أن يثنوك عن المتابعة الجدية لأي اهتمامات أخرى، وأنت ستجاريهم في ما يريدونه، لأنك لا تريد أن تصبح منبوذاً بينهم وفي نفس الوقت فقيامك بما يريدونك القيام به يجعلك تشعر بأنك لست على صواب. على الرغم من أن كل شيء تعلمته وتم تعليمك إياه يجادلك لصالح أن تكون رياضياً، لكن المشكلة بأنك تشعر بأن هذه ليست حقيقتك، الصراعات التي تنتج داخلنا كنتيجة لما تم تعليمنا أنه يفترض أن نكونه، ونتيجة للشعور الذي يتردد صداه في أعمق مستوى من كياننا هذه الصراعات ليست نادرة أبداً بل هي شائعة بين الناس.

يمكنني أن أقول أن العديد من الناس، إذا لم يكن معظمهم قد نشؤوا في عائلة وبيئة ثقافية تعطي القليل، إن وجد من الدعم - الموضوعي غير المقرون بأحكام مسبقة - للطرق الفريدة التي نشعر بأننا مضطرين لنعبر بها عن أنفسنا. إن نقص الدعم لا يعني ببساطة غياب التشجيع فحسب، بل يمكن أن يكون الموضوع عميقاً جداً ليصل إلى الإنكار والرفض الصريح لطريقة معينة نريد أن نعبر بها عن أنفسنا. على سبيل المثال، لننظر إلى هذه الحالة الشائعة: طفل في بداية تعلمه المشي، يلاحظ للمرة الأولى في حياته "هذا الشيء" الذي نسميه المزهرية موضوعة على طاولة القهوة. الطفل فضولي، وهذا يعني أنه توجد لديه قوة داخلية ترغمه على الوصول إلى هذا الشيء واختبار هذا الجسم. بمعنى أنه، كما لو أن هذه القوة تخلق فراغاً في عقله يجب ملؤه بهذا الغرض الذي نال اهتمامه.

لذلك، فالطفل يوجه تركيزه إلى المزهرية، وبنية متعمدة منه يزحف نحو الطاولة عبر غرفة المعيشة الواسعة، وعندما يصل إليها يمد يده إلى حافة الطاولة ليرفع نفسه ويقف على قدميه يمسك بالطاولة بقوة بإحدى يديه ليحافظ على توازنه، و يمد يده الثانية ليلمس ذلك الشيء الذي لم يختبره من قبل، عند تلك اللحظة بالضبط، يسمع صراخاً عبر الغرفة يقول له "لا، لا تلمس هذا" ويدهش الطفل و يقع على مؤخرته ويبدأ البكاء. وهذا أمرٌ واضح وشائع جداً لا مفر منه تماماً، فالأطفال ليس لديهم أدنى فكرة عن الكيفية التي يمكن لهم أن يؤذوا بها أنفسهم، أو عن مدى قيمة المزهرية.

في الحقيقة، إن تعلم ما هو آمن أو غير آمن وما هي قيمة الأشياء هي دروس مهمة يجب أن يتعلمها الطفل. ولكن، هناك بعض الديناميكيات النفسية الهامة للغاية التي سنعمل عليها هنا، والتي لها تأثير مباشر على قدرتنا على خلق الانضباط والتركيز الضروريين للتداول بنجاح في حياتنا مستقبلياً.

ما الذي يحصل عندما يتم حرماننا من التعبير عن أنفسنا بالطريقة التي نريد، أو حين نجبر على التعبير عن أنفسنا بطريقة لا تتوافق مع عملية الانتقاء الطبيعية لأنفسنا؟ تجربة كهذه تخلق استياء لدينا، وكلمة "استياء" بحد ذاتها تدل على أنه هناك خلل أو عدم توازن ولكن ما هو بالضبط الشيء الذي يكون غير متوازن؟ لكي يكون شيء ما في حالة عدم توازن، يجب أن يكون له اتزان أو له نسب متكافئة في المقام الأول. هذا الشيء هو الدرجة النسبية للتوافق والتي توجد بين بيئتنا العقلية الداخلية وبين البيئة الخارجية الذي نختبر فيه حياتنا.

بعبارة أخرى، تنشأ احتياجتنا ورغباتنا داخل بيئتنا العقلية الداخلية وتتحقق في البيئة الخارجية. وإذا كانت هاتان البيئتان متوافقتان مع بعضهما البعض، نكون في حالة من التوازن الداخلي ونشعر باحساس الرضا والسعادة. ولكن إذا كانت غير متوافقة سنشعر بعدم الرضا والغضب والإحباط أو ما يشار إليه عموماً بالألم النفسي.

الآن، لماذا عندما لا نحصل على ما نريد أو عندما يتم حرماننا من الحرية للتعبير عن أنفسنا بطريقة معينة فإننا نشعر بالألم النفسي؟ نظريتي الشخصية هي أن الاحتياجات والرغبات تخلق فراغات عقلية، فالكون الذي نعيش فيه فيه لديه ميل طبيعي لعدم التساهل مع وجود فراغات، وعندما يظهر أحدها فهو يتحرك لملئه.

"الفيلسوف سبينوزا لاحظ منذ قرون الآتي: الطبيعة تكره وتمقت الفراغ"، فعند امتصاص الهواء من زجاجة وسيلتصق لسانك وشفتاك بفم القنينة، لأنك قد خلقت عدم توازن (الفراغ) الذي لابد أن يتم ملؤه. ما هي الديناميكية الكامنة وراء عبارة "الحاجة أم الاختراع"؟ الديناميكة هي الفهم بأن الحاجة تخلق فراغاً عقلياً الذي سيلمؤه العالم بالأفكار الملهمة (إذا كان عقلك متفتحاً). هذه الأفكار بدورها يمكن أن تلهم الحركة والتعبير مما يؤدي إلى تحقيق تلك الحاجة.

وفي هذا الصدد، أعتقد أن بيئتنا العقلية تعمل بنفس طريقة عمل الكون ككل.

حيث أنه بمجرد أن تظهر لدينا حاجة أو رغبة، فإننا نتحرك لملء الفراغ بتجربة ما في البيئة الخارجية، وإذا تم حرماننا من الفرصة لمطاردة موضوع هذه الحاجة أو الرغبة، فإننا نشعر

بأننا لسنا سليمين حرفياً، أو نشعر بأن شيئاً ما ينقصنا، مما يضعنا في حالة عدم توازن أو ألم نفسي. (هل تمقت عقولنا أيضا الفراغ فور ظهوره؟).

خذ من طفل صغير لعبته قبل أن ينتهي من اللعب بها (بغض النظر عن صحة أسبابك للقيام بذلك) وستكون ردة الفعل المشتركة بين جميع الأطفال لمثل هذا التصرف هي ألم نفسي. ومع بلوغنا سن الـ 18 عاماً نكون قد قضينا على وجه الأرض حوالي 6570 يوم تقريباً، وسطياً، كم مرة في اليوم يسمع الطفل العادي عبارات مثل:

- لا، لا، لا تستطيع فعل ذلك.
- لا يمكن أن تفعل ذلك بهذه الطريقة، يجب أن تقوم بها بهذه الطريقة.
- ليس الآن، دعني أفكر في الموضوع.
- سأخبرك لاحقاً.
- لا يمكن القيام بذلك.
- ما الذي يجعلك تعتقد أنه يمكنك فعل ذلك؟
- عليك أن تفعل ذلك، ليس لديك أي خيار.

هذا عدد قليل فقط من الطرق اللطيفة نسبياً التي تم حرماننا بها من التعبير الفردي في مرحلة نمونا. وحتى لو سمعنا مثل هذه العبارات مرة أو مرتين فقط في اليوم فهذا سوف يجعل عدد المرات التي تم رفضنا وإنكارنا فيها يصل إلى عدة آلاف في الوقت الذي نبلغ فيه سن الرشد.

ويطلق على هذه التجارب بـ "الرغبات أو الدوافع المكبوتة" للتعلم. الدوافع المبنية على حاجة داخلية تنشأ من أعمق جزء في هويتنا، من عملية الانتقاء الطبيعي.

ماذا يحدث لكل هذه الدوافع أو الرغبات التي تم إنكارها ولم يتم تحقيقها؟ هل تختفي ببساطة؟ من الممكن أن تختفي، إذا تم التوافق بينهم بطريقة ما: إذا قمنا بشيء ما، أو قام أحد آخر بشيء ما لإعادة بيئتنا العقلية إلى وضع التوازن. ما الذي يمكن أن يعيد بيئتنا العقلية إلى حالة التوازن؟ هناك عدة تقنيات (تكتيكات) لذلك، أكثر تقنية طبيعية خصوصاً بالنسبة لطفل، هي ببساطة أن يبكي. فالبكاء هو ببساطة آلية طبيعية (طريقة طبيعية) لقبول وتحقيق الدوافع المكبوتة. والباحثون العلميون وجدوا أن الدموع تتكون من أيونات سلبية الشحنة. فإذا فسح المجال للدموع بأن تأخذ مجراها الطبيعي، فإنها ستطرد الطاقة سلبية الشحنة من عقولنا مما يعيدنا إلى حالة التوازن. وذلك على الرغم من أن هذه الرغبات أو الدوافع الأصلية لم يتم إشباعها أبداً. والمشكلة أنه معظم الوقت لا يسمح للأحداث أن تأخذ مجراها الطبيعي والرغبات المكبوتة لا يتم التصالح معها أيضاً (على الأقل، لا يتم ذلك عندما كنا صغار) هناك عدة أسباب

لكون البالغين لا يحبون أن يبكي أطفالهم (خاصة الأطفال الذكور)، ويفعلون كل ما بوسعهم للحد من هذا السلوك. وهناك أسباب كثيرة لعدم قيام البالغين بالتفسير لطفلهم لماذا يجب عليه أن يقوم بشيء لا يريده. وحتى لو حاول البالغون القيام بذلك، فلا توجد ضمانات بأنهم سيكونون ناجحين بما فيه الكفاية لإيصال فكرتهم وإصلاح عدم التوازن أو الخلل.

ما الذي يحصل إذا لم يتم التصالح مع هذه الرغبات المكبوتة؟ سوف تتراكم وتبدأ تأثيراتها تظهر على نمط السلوك ذات الشكل الإدماني القسري. هناك قاعدة ((غير علمية)) تقول: أنه بقدر ما نعتقد أننا حرمنا من شيء ما ونحن أطفال، قدر ما يتحول هذا الشيء بسهولة إلى إدمان في سن الرشد. على سبيل المثال: الكثير من الأشخاص مدمنون على لفت الانتباه لهم، وأنا أشير إلى الأشخاص الذين سيقومون بعمل أي شيء تقريباً ليلفتوا النظر إليهم. والتفسير الأكثر شيوعاً لهذا الأمر هو أنهم يعتقدون أنهم إما لم يحظوا بانتباه كافي في فترة الطفولة، أو لم يحظوا به عندما كان مهماً لهم. وبأي حال، فهذا الحرمان يصبح طاقة عاطفية عالقة تجبرهم على التصرف بطرق ترضي إدمانهم.

الأمر الهام الذي يجب أن نفهمه بشأن هذه الرغبات المكبوتة التي لم يتم إشباعها (والموجودة لدينا جميعاً) هو كيف تؤثر على قدرتنا على البقاء مركزين وعلى قدرتنا على منهج ثابت ومنضبط للتداول.

❖ الضمانات (إجراءات الأمان)

لكي نعمل بنجاح في بيئة التداول، نحن بحاجة إلى قواعد وحدود معينة لتوجيه سلوكنا، هناك حقيقة بسيطة في التداول وهي أن هناك إمكانية حاضرة دوماً لأن نتسبب بضرر جسيم لأنفسنا، ضرر أكبر بكثير مما يمكن أن نتخيله. فهناك عدة أنواع من الصفقات التي يكون فيها خطر الخسارة غير محدود ولكي نمنع احتمالية التعرض إلى الضرر، فنحن بحاجة إلى خلق هيكل داخلي في شكل نظام عقلي متخصص بحيث يرشد سلوكنا لكي نتصرف دائماً بما يحقق مصالحنا. هذا الهيكل يجب أن يوجد داخل كل فرد منا لأنه - وخلافاً للمجتمع – فالأسواق لا توفر هذا الهيكل لنا.

فما توفره الأسواق هو هيكل على شكل أنماط سلوكية تدل على وجود فرصة للبيع أو الشراء، ولكن هنا ينتهي هذا الهيكل الذي يوفره السوق، ينتهي بإشارة بسيطة. فيما عدا ذلك، ومن منظور كل فرد، لا توجد قواعد رسمية لتوجيه سلوكنا. حتى أنه لا توجد بدايات ولا منتصفات ولا نهايات بعكس كل النشاطات الأخرى التي نشارك فيها، وهذا الفرق هام للغاية وله آثار نفسية عميقة. فالسوق كالجدول يكون في حركة مستمرة، وليس له بداية، ولايتوقف، ولا

ينتظر. حتى عندما يتم إغلاق الأسواق، فالأسعار تظل تتحرك. فلا توجد قاعدة تنص على أن سعر الافتتاح ليوم ما يجب أن يكون نفس سعر الإغلاق لليوم السابق. ولاشيء مما نقوم به في المجتمع يؤهلنا بشكل صحيح للعمل بفعالية ونجاح في مثل هذه البيئة " التي لا حدود لها".

حتى ألعاب القمار تم صنعها بتركيبات تجعلها مختلفة كثيراً عن التداول، وأقل خطورة بكثير. فعلى سبيل المثال: إذا قررنا أن نلعب البلاك جاك (لعبة الورق) فأول شيء يجب أن نقوم به هو أن نقرر حجم الرهان الذي سنخاطر به، فنحن مجبرين على أن نقرر هذا الاختيار وفقاً لقواعد اللعبة. فإذا لم نحدد حجم الرهان، فلن يسمح لنا باللعب.

أما في التداول، فلا أحد (باستثناء نفسك) يجبرك على أن تقرر مسبقاً ما هو حجم مخاطرتك. وفي الحقيقة، نحن أمام بيئة بلا حدود حيث من الممكن لأي شيء أن يحدث فعلياً وفي أية لحظة. وفقط الرابحون باستمرارية هم من يقومون بتحديد مخاطرتهم مسبقاً قبيل دخولهم في أي صفقة. أما بالنسبة للآخرين، فتحديد المخاطرة مسبقاً سيجبرهم على مواجهة حقيقة أن كل صفقة نتيجتها عبارة عن احتمال، وليست شيئاً مؤكداً بمعنى أن الصفقة قد تخسر. فالخاسرون باستمرارية يقومون بأي شيء تقريباً لتفادي قبول حقيقة أنه مهما بدت الصفقة جيدة فإنه يمكن أن يخسر. وبدون وجود هيكل خارجي يجبر المتداول العادي على التفكير بطريقة مغايرة لهذه الطريقة فإنه يكون معرضاً لعدد غير محدد من التبريرات، والتسويفات، وللمنطق المشوه الذي سيجعله يدخل في صفقة ما وهو مؤمن بأنها لا تخسر، مما يجعل تحديد المخاطرة مسبقاً أمراً لا حاجة له.

كل ألعاب القمار لها بدايات محددة، ومنتصفات، ونهايات وذلك بحسب سلسلة من الأحداث التي تحدد نتيجة اللعبة، بمجرد أن تقرر المشاركة في اللعبة فلا يمكنك تغيير رأيك أي أن تصبح داخل اللعبة لمدة معينة. لكن هذا ليس صحيحاً في التداول. ففي التداول تكون الأسعار في حركة مستمرة لا شيء يبدأ حتى تقرر أنت ذلك ويستمر الأمر طالما أنك تريده أن يستمر ولا ينتهي إلا بعد أن تقرر ذلك.

وبغض النظر عما تخطط له، أو تريد القيام به، فهناك عدد غير معلوم من العوامل النفسية التي يمكن أن تدخل في المعادلة مما يجعلك تتشتت وتغير رأيك وتصبح خائفاً أو مفرطاً في الثقة بنفسك. وبعبارة أخرى، هذه العوامل سوف تجعلك تتصرف بطرق غريبة وغير مقصودة.

ونظراً لأن ألعاب القمار لها نهايات رسمية، فإنها ترغم المشارك فيها - عندما يخسر - على أن يكون خاسراً نشطاً أو متفاعلاً. بمعنى أنه إذا كنت تتعرض لسلسلة من الخسائر المتتالية فلا

يمكن أن تتعرض لمزيد من الخسائر من دون أن تتخذ قراراً واعياً وإرادياً بفعل ذلك. فنهاية كل لعبة بخسارة تؤدي إلى بداية لعبة جديدة، وأنت في بداية اللعبة الجديدة يجب أن تتفاعل جيداً وتعرض المزيد من الأموال للمزيد من المخاطرة وذلك بمد يدك إلى محفظتك أو بدفع عدد من الفيشات إلى وسط الطاولة. أما التداول فلا نهاية رسمية له، وما لم يكن لديك التركيبة العقلية أو الهيكل العقلي المناسب لإنهاء الصفقة بطريقة تصب في مصلحتك دائماً، فأنت قد تصبح خاسراً سلبياً غير نشط. وهذا يعني أنه بمجرد أن تكون في صفقة خاسرة فليس عليك أن تفعل أي شيء لتستمر بالخسارة، ليس عليك أن تراقب حتى. يمكنك ببساطة أن تتجاهل الوضع فالسوق سيأخذ كل ما تملكه .

إحدى تناقضات التداول العديدة هي أن التداول يمنحك نعمة ونقمة في الوقت ذاته، النعمة هي أننا ربما ولأول مرة في حياتنا نمتلك السيطرة الكاملة على كل شيء نقوم به. أما النقمة فهي أنه لا توجد قواعد خارجية أو ضوابط لتوجيه أو هيكلة سلوكنا.

الخصائص اللا محدودة لبيئة التداول تتطلب منا أن نتصرف بدرجة معينة من كبح وضبط النفس، على الأقل إذا أردنا تحقيق قدر معين من النجاح المستمر. والهيكل الذي نحتاجه لتوجيه سلوكنا يجب أن ينشأ داخل عقلنا كعمل واعي تقوم به إرادتنا الحرة، وهنا تبدأ العديد من المشاكل:

- **مشكلة: عدم الرغبة في خلق القواعد**

لم أصادف حتى الآن شخصاً واحداً في مجال التداول لم يقاوم فكرة وضع مجموعة من القواعد، وهذه المقاومة لا تكون علنية دائماً، بل على العكس تماماً فهي غالباً ما تكون مخفية وماكرة. من جهة نحن نوافق على أن القواعد منطقية وعقلانية، ولكننا من جهة أخرى لا نملك النية فعلاً للقيام بما تقترحه هذه القواعد. معظم تركيبتنا العقلية أو هيكلنا العقلي حصلنا عليه كنتيجة لنشأتنا الاجتماعية وبناءً على اختيارات تم تحديدها من قبل أشخاص آخرين.

بعبارة أخرى، لقد تم غرسها في عقولنا ولم تتكون داخل عقولنا وهذا فرق مهم جداً. وأثناء عملية غرس الهيكل العقلي لنا فالعديد من رغباتنا وحاجاتنا الطبيعية - للتحرك والتعبير والتعلم عن طبيعة وجودنا عبر تجاربنا الخاصة المباشرة - العديد منها يتم كبتها ورفضها وإنكارها.

والعديد من هذه الرغبات المكبوتة لم يتم إشباعها والتصالح معها حتى الآن ولكن مازالت موجودة بداخلنا مثل الإحباط والغضب وخيبة الأمل والشعور بالذنب أو حتى الكراهية. ويعتبر تراكم هذه المشاعر السلبية يشكل قوة تعمل داخل بيئتنا العقلية مما يجعلنا نقاوم أي شيء

يحرمنا من حريتنا للقيام بكل ما نريده وفي الوقت الذي نريده، وبعبارة أخرى: فالسبب ذاته الذي جعلنا منجذبين للتداول في المقام الأول - والذي هو فيه الحرية اللا محدودة للتعبير الإبداعي - هو نفس السبب الذي يجعلنا نشعر بمقاومة طبيعية ترفض خلق قواعد وضوابط يمكنها أن توجه سلوكنا بشكل صحيح.

فالأمر كما لو أننا وجدنا مدينة أحلامنا الخيالية، حيث توجد الحرية الكاملة، وفجأة يربت شخص ما على كتفنا قائلاً: " عليك أن تضع القواعد، وليس ذلك فحسب، بل يجب أن يكون عندك الانضباط كي تلتزم بذلك". الحاجة إلى القواعد قد تكون أمراً منطقياً وعقلانياً للغاية، لكن قد يكون من الصعب خلق الحافز لإنشاء هذه القواعد بعد أن كنا نحاول التحرر منها طوال حياتنا. عادة ما يستلزم الأمر قدراً كبيراً من الألم والمعاناة لتحطيم مصدر مقاومتنا لإنشاء نظام تداول والالتزام به، بحيث يكون هذا النظام منسقاً وثابتاً ويعكس الإجراءات الحكيمة لإدارة رأس المال. الآن، أنا لا ألمّح إلى أنه يجب عليك أن تتصالح مع كل إحباطاتك القديمة وخيبات أملك لكي تصبح متداولاً ناجحاً فالأمر ليس كذلك، وحتماً ليس من الضروري أن تعاني. فلقد عملت مع العديد من المتداولين الذين حققوا أهدافهم بالنجاح المستمر، ولم يقوموا بأي شيء ليتصالحوا مع حاجاتهم المكبوتة المتراكمة.

ولكن ما ألمّح إليه هنا، هو أنه لا يمكنك أن تعتبر حجم الجهد والتركيز - اللذان يجب أن تبذلهما لبناء البنية العقلية، التي تعوّض عن الآثار السلبية الممكنة للرغبات المكبوتة على قدرتك لتأسيس المهارات التي ستضمن نجاحك كمتداول - لا يمكنك أن تعتبر ذلك أمراً مسلماً به.

• مشكلة: الفشل في تحمل المسؤولية

يمكن وصف عملية التداول بأنه اختيار شخصي خالص غير مقيد بأعباء وذو نتيجة فورية. تذكر أنه لا شيء يحصل حتى تقرر أنت أن تبدأ، وهو يستمر بقدر ما أنت تريد، ولا ينتهي إلا عندما تقرر أنت ذلك، فكل هذه البدايات والمنتصفات والنهايات هي نتيجة لطريقة تفسيرنا للمعلومات المتاحة ونتيجة لكيفية تصرفنا بناءً على تفسيرنا هذا.

الآن، نحن قد نرغب بالحرية لاتخاذ القرارات، ولكن هذا لا يعني أننا مستعدون وراغبون في تحمل مسؤولية النتائج. المتداولون الذين ليس لديهم استعداد لقبول وتحمل مسؤولية نتائج تفسيراتهم وأعمالهم سيجدون أنفسهم أمام معضلة وفي مشكلة: فكيف يمكن للمرء المشاركة في نشاط يتيح له حرية الاختيار الكاملة، ولكنه في نفس الوقت يتجنب تحمل المسؤولية في حال كانت نتيجة اختياراته غير متوقعة ولا تروق له؟

الحقيقة القاسية بشأن التداول هي أنه إذا كنت ترغب بتحقيق الثبات والاستقرار يجب عليك تبدأ من فرضية أنه مهما كانت النتيجة فأنت تتحمل كامل المسؤولية عنها. وقلة من الناس وصلوا إلى هذا المستوى من المسؤولية قبل أن يقرروا أن يصبحوا متداولين. الوسيلة لتجنب تحمل المسؤولية هي تبني نمط تداول يكون عشوائياً في جميع أهدافه ومقاصده. وأعرّف التداول العشوائي بأنه الصفقات سيئة التخطيط أو التي لم يتم التخطيط لها على الإطلاق وهو منهج غير منتظم يأخذ في حسبانه مجموعة غير محدودة من متغيرات السوق التي لا تسمح لك أن تكتشف ما الذي سينجح بصورة مستمرة وما الذي سيفشل.

العشوائية هي حرية غير منظمة، وخالية من المسؤولية. عندما تتداول بدون خطط دقيقة واضحة المعالم، وبمجموعة لا محدودة من المتغيرات، فمن السهل جداً أن تنسب الفضل إلى نفسك في الصفقات التي تعجبك نتيجتها (لأنك استخدمت بها طريقة ما) ولكن في نفس الوقت، فمن السهل جداً عليك أن تهرب من تحمل المسؤولية عن الصفقات التي لا تنتهي بالطريقة التي تريدها (لأنه دائما ما يكون هناك متغيرات لا نعرفها ولم نأخذها بعين الاعتبار من قبل).

إذا كان سلوك الأسواق عشوائياً فعلاً، فسيكون من الصعب إذا لم يكن من المستحيل تحقيق الثبات والاستقرار. إذا كان من المستحيل تحقيق الاستمرار والثبات حينها ليس علينا تحمل المسؤولية فعلاً. لكن المشكلة في هذا المنطق أن خبرتنا المباشرة بالأسواق تخبرنا بغير ذلك، فهي تخبرنا بأن نفس أنماط السلوك تظهر مراراً وتكراراً. وعلى الرغم من أن نتيجة كل نمط منفرد هي نتيجة عشوائية ولكن محصلة عدة أنماط هي محصلة ثابتة (موثوقة احصائياً). إنه تناقض، ولكنه تناقض يسهل حلّه مع المنهج الثابت والمستقر والمنضبط.

لقد عملت مع عدد كبير جداً من المتداولين الذين كانوا يقضون الساعات في تحليل السوق والتخطيط لصفقات التداول لليوم التالي، ثم، وبدلاً من فتح الصفقات التي تم تخطيطها فإنهم يقومون بشيء آخر، الصفقات التي ينفذونها عادةً ما تكون مبنية على أفكار من الأصدقاء أو نصائح من السماسرة. ربما لا يجب إخباركم بأن الصفقات الأصلية التي تم التخطيط لها ولكن لم يتم تنفيذها، كانت غالبا الصفقات الأكثر ربحية في ذلك اليوم.

وهذا مثال كلاسيكي عن كيف يمكن لنا أن نصبح عرضة للتداول العشوائي غير المنظم بسبب رغبتنا في أن نتفادى تحمل المسؤولية. عندما نتصرف بناءً على أفكارنا الخاصة فإننا نضع قدراتنا الإبداعية على المحك ونحصل على تقييم فوري عن مدى نجاح أفكارنا. من الصعب جداً علينا تبرير النتائج غير المرضية، لكن في المقابل عندما ندخل صفقة تداول غير مخطط لها وعشوائية يصبح من الأسهل بكثير أن نلقي بالمسؤولية على غيرنا من خلال إلقاء اللوم

على الصديق أو السمسار بسبب أفكارهم السيئة. هناك شيء آخر يتعلق بطبيعة التداول تجعل الهروب من المسؤولية سهلاً لنلجأ إلى التداول العشوائي. وهذه حقيقة أي صفقة فيها إمكانية أن تكون صفقة رابحة بل وحتى رابحة لدرجة كبيرة. فهذه الصفقة العظيمة الربح قد تتحقق معك، سواء أكنت محللاً محترفاً أو كنت محللاً سيئاً، أو إذا كنت تتحمل المسؤولية أم لا. إن خلق المنهج الضروري لتصبح رابحاً منتظماً يتطلب منك بذل جهد عقلي ولكن كما ترى، فمن السهل جدا تفادي هذا الجهد العقلي عن طريق التداول بمنهج عشوائي وغير منضبط.

- ## مشكلة: الإدمان على المكافآت العشوائية

تم عمل العديد من الدراسات حول الآثار النفسية للمكافآت العشوائية على القردة، على سبيل المثال: عندما تعلم القرد على أداء مهمة معينة وكافأته كلما تم تنفيذ المهمة، سيتعلم بسرعة أن يربط نتيجة محددة مع الجهد المبذول من قبله. وإذا توقفت عن مكافأته على قيامه بالمهمة فخلال فترة قصيرة من الوقت سوف يتوقف عن أداء مهمته لأنه لا يريد أن يضيع طاقته في شيء يتعلمه ويعمله ولا يكافأ عليه، ولكن استجابة القرد لحرمانه من المكافأة ستكون مختلفة جداً فيما لو كانت مكافأتك له عشوائية عوضاً عن برنامجك الثابت. فحينها عندما تتوقف عن منحه المكافأة لن يكون بإمكان القرد أن يعرف بأنه لن تتم مكافأته ثانية على تنفيذه المهمة. في كل مرة كانت تتم مكافأته فيها في الماضي في البرنامج العشوائي كانت المكافأة تأتي بمثابة مفاجأة. نتيجة لذلك، من منظور القرد، لا يوجد سبب للتوقف عن أداء المهمة. فالقرد سيستمر في أداء المهمة حتى لو لم تتم مكافأته عليها، حتى أن بعض القردة سيستمرون في أدائها إلى أجل غير مسمى.

أنا لست متأكداً لماذا نحن عرضة لأن ندمن على المكافآت العشوائية، إذا كان لابد أن أحزر، سأقول أن الأمر ربما له علاقة بالمواد الكيميائية المسببة للسعادة والنشوة والتي يتم إفرازها في أدمغتنا عندما نعيش مفاجأة سارّة غير متوقعة، إذا كانت المكافأة عشوائية فعندها لن نعرف على وجه اليقين فيما إذا كنا سنتلقاها ولا متى سنتلقاها، لذلك لن يكون صعباً علينا أن نبذل طاقتنا ومصادرنا على أمل تجربة ذلك الشعور الرائع الناجم عن المفاجأة مرة أخرى. في الواقع، فهذا الأمر يكون إدماناً شديداً لدى العديد من الناس. وعلى الجهة المقابلة، عندما نتوقع نتيجة معينة ولا تتحقق يخيب أملنا ونشعر بالسوء، وإذا قمنا بالأمر ثانية وحصلنا على نفس النتيجة المخيبة للأمل، فمن المستبعد أننا سنستمر بعمل هذا الشيء الذي نعرف أنه سوف يسبب لنا ألماً نفسياً. إن المشكلة في أي إدمان أنه يتركنا في حالة من "عدم القدرة على الاختيار".

وبنفس درجة الإدمان التي تسيطر على حالتنا العقلية، بنفس تلك الدرجة يكون تركيزنا وجهدنا مسخراً نحو إشباع سبب ذلك الإدمان. وكل الإمكانيات الأخرى الموجودة في كل لحظة لإشباع حاجات أخرى (كالحاجة لأن نثق بأنفسنا وأن لا نعرّض الكثير من ممتلكاتنا للمخاطرة) إما يتم تجاهلها أو إبعادها، فنشعر بأننا عاجزون وبلا حول ولا قوة لأن نتصرف بأي طريقة أخرى غير إشباع إدماننا. إن الإدمان على المكافآت العشوائية هو أمر مؤذي بشكل خاص للمتداولين، لمقاومة خلق ذلك الهيكل العقلي، الذي ينتج الثبات.

- ## مشكلة: الرقابة الخارجية مقابل الداخلية

إن تربيتنا قد برمجتنا لكي نعمل في بيئة اجتماعية هذا يعني أننا اكتسبنا إستراتيجيات تفكير معينة لتلبية حاجاتنا ورغباتنا ومتطلباتنا، بحيث تكون إستراتيجيات التفكير هذه موجهة نحو التفاعل الاجتماعي. نحن لم نتعلم فقط أن نعتمد على بعضنا البعض لتلبية حاجاتنا ورغباتنا ومتطلباتنا التي لا نستطيع تحقيقها بمفردنا، ولكننا أيضاً وأثناء هذه العملية اكتسبنا العديد من تقنيات السيطرة والتحكم والتلاعب المبنية على أسس اجتماعية، وذلك لكي نضمن أن يتصرف الناس بطريقة تتوافق مع ما نريد. قد تبدو الأسواق كتجربة اجتماعية لأن هناك الكثير من الناس مشاركين فيها، لكنها ليست كذلك. بما أننا قد تعلمنا في مجتمع اليوم الحديث أن نعتمد على بعضنا البعض لتلبية احتياجاتنا الأساسية.

بناءً على ذلك يمكن وصف بيئة السوق (وعلى الرغم من وجودها في خضم المجتمع الحديث) بأنها بيئة صحراوية من الناحية النفسية، حيث أن كل رجل أو إمرأة يعمل فعلاً لمصلحته فقط.

ففي هذه البيئة ليس أنه لا يمكننا الاعتماد على السوق يقوم بأي شيء من أجلنا فحسب، وإنما من الصعب جداً أيضاً، إذا لم يكن من المستحيل أن نتحكم أو نسيطر على أي شيء يفعله السوق.

الآن، إذا كنا قد أصبحنا ناجحين في تلبية احتياجاتنا ورغباتنا من خلال تعلم كيفية السيطرة والتحكم والتلاعب ببيئتنا، ثم فجأة وجدنا أنفسنا كمتداولين في بيئة لا تعرف ولا تهتم أو تتجاوب مع أي شيء مهم لنا، أين سيضعنا ذلك؟ ستكون محقاً إذا أجبت بالمثل الشائع الذي يقول بأننا سنصبح مثل شخص يركب قارب وسط النهر ولا يملك مجداف.

أحد الأسباب الرئيسية لكون العديد من الأشخاص الناجحين في حياتهم قد فشلوا فشلاً كبيراً في التداول، هو أن نجاحهم عائد جزئياً إلى قدرتهم الفائقة في التلاعب والتحكم بالبيئة الاجتماعية بحيث تستجيب لما يريدونه. وإلى حد ما، جميعنا تعلم أو طوّر تقنيات تجعل البيئة الخارجية

تتلاءم مع البيئة العقلية (الداخلية)، لكن المشكلة أن أي من هذه التقنيات لا تنجح في هذا السوق.

فالسوق لا يتجاوب للتحكم والسيطرة والتلاعب (ما لم تكن متداولاً كبيراً جداً)، إلا أنه مازال يمكننا أن نتحكم بطريقة فهمنا وتفسيرنا لمعلومات السوق، وكذلك يمكننا أن نتحكم بسلوكنا الخاص. أي بدلاً من التحكم بمحيطنا لكي يتوافق مع رؤيتنا عن الكيفية التي يجب أن تكون عليها الأمور، يمكننا أن نتعلم أن نتحكم بأنفسنا. وعندها يمكننا تلقي المعلومات بأكثر نظرة موضوعية ممكنة، وكذلك بناء بيئتنا العقلية لكي بعد ذلك يمكننا تصور نتصرف دائماً بالشكل الذي يصب في مصلحتنا.

الفصل الثالث

تحمل المسؤولية

على الرغم من أن عبارة تحمل المسؤولية تبدو بسيطة ولكن معناها ومفهومها ليس سهل الفهم ولا سهل التطبيق في عملية التداول. جميعنا سمعنا هذه العبارة وواجهنا حالات عديدة في حياتنا كان من الضروري فيها تحمل المسؤولية، بحيث أنه أصبح من السهل علينا أن نعتبر أن ما تعنيه هذه العبارة هو أمر مسلّم به. إن تحمّل المسؤولية في تداولك وتعلمك المباديء المناسبة للنجاح هما أمران مرتبطان ارتباطاً وثيقاً. يجب عليك أن تفهم، وبكل جزء من كيانك الحالات التي تكون فيها مسؤولاً أو غير مسؤول عن نجاحك كمتداول. وعندها فقط ستمتلك الخصائص التي ستسمح لك أن تنضم إلى المجموعة المنتقاة من المتداولين الناجحين باستمرار وثبات في الأسواق.

وفي نهاية الفصل الأول، طرحت فكرة التقدم نحو الإسقاط المستقبلي لنفسك. وبعبارة أخرى: المتداول الناجح باستمرار الذي تريد أن تصبح عليه ليس موجوداً بعد، يجب عليك أن تخلق نسخة جديدة عن نفسك تماماً كما يخلق النحات منحوتة مماثلة لتصميم موجود لديه.

❖ تشكيل بيئتك العقلية

الأدوات التي ستستخدمها لخلق هذه النسخة الجديدة عن نفسك هي استعدادك ورغبتك في التعلم وما يغذيك لتقوم بذلك هو ولعك وشغفك لتكون ناجحاً، إذا كانت أدواتك الأساسية هي استعدادك ورغبتك للتعلم، فما هي أدواتك؟ الفنان أثناء عمله على منحوتة معينة قد يختار أن يستخدم في عمله عدة أدوات فرعية كالطين والرخام والمعدن على سبيل المثال. ولكن إذا أردت أن تخلق نسخة جديدة عن شخصيتك بحيث تعبر بها عن نفسك كمتداول ناجح باستمرار، فليس لديك إلا معتقداتك، ومواقفك السلوكية. فالأدوات الفرعية في مسعاك الفني ستكون هي بيئتك العقلية، حيث يمكنك وجود رغبتك في التعلم أن تعيد هيكلة وتثبيت المعتقدات والمواقف السلوكية الضرورية لتحقيق هدفك النهائي. وأنا أفترض أن هدفك النهائي هو الثبات والانتظام، إذا كنت مثل باقي المتداولين العاديين فأنت لا تدرك الإمكانيات القصوى من الفرص المتاحة لك. ولكي تدرك المزيد والمزيد من تلك الإمكانية، ولتجعلها حقيقة واقعة أكثر وأكثر في حياتك، يجب أن يكون هدفك الرئيسي هو أن تتعلم كيف تفكر كمتداول ناجح بانتظام.

تذكر، إن أفضل المتداولين يفكرون بطرق استثنائية وفريدة. لقد اكتسبوا نيّة عقلية تسمح لهم بالتداول دون خوف، في الوقت نفسه منعهم من أن يصبحوا متهورين وأن يرتكبوا أخطاء نتيجة الخوف.

هذه التركيبة العقلية أو نمط التفكير هذا له عدد من المكونات، ولكن خلاصة القول أن المتداولين الناجحين قد أزالوا فعلياً تأثيرات الخوف والتهور من تداولهم. هاتان الميزتان الرئيسيتان تسمحان لهم أن يحققوا نتائج منتظمة. فعندما تكتسب نمط التفكير هذا فأنت أيضاً ستصبح قادراً على التداول بدون خوف. ولن تعود عرضة بعد ذلك لأخطاء التداول العديدة والمبنية على الخوف والتي تأتي بالتبرير والتحريف والتزييف اللاشعوري للمعلومات والتردد والتسرّع والتمني.

وبمجرد أن يذهب الخوف، فلن يكون هناك سبب لعمل الأخطاء وبالتالي سوف يختفي عملياً من تداولاتك. ولكن، القضاء على الخوف ليس سوى نصف المعادلة والنصف الآخر هو ضرورة تطوير ضبط النفس. فالمتداولون الممتازون تعلموا أنه من الضروري والجوهري امتلاكهم للانضباط الداخلي أو آلية عقلية لمواجهة الآثار السلبية الناجمة عن النشوة أو الثقة المفرطة التي تأتي نتيجة سلسلة من الصفقات الرابحة.

بالنسبة للمتداول، يكون الربح خطيراً جداً عليه ما لم يتعلم كيف يراقب ويسيطر على نفسه. إذا انطلقنا من فرضية أنه لتحقيق الانتظام والثبات فيجب على المتداولين أن يركزوا جهودهم على تطوير نمط تفكيرهم، عندها يكون من السهل علينا أن نرى لماذا يفشل الكثير من المتداولين، ومن المستحيل تقريباً عدم الوقوع في هذا الفخ. هناك عدد من العوامل النفسية التي تجعل من السهل جداً عليك أن تفترض أن ما لا تعرفه عن الأسواق هو ما يسبب خسائرك وافتقارك إلى النتائج الثابتة. ولكن، ليست تلك هي الحقيقة، فالثبات الذي تسعى إليه هو داخل عقلك، وليس في الأسواق. فهو في مواقفك ومعتقداتك حول معنى أن تكون مخطئاً أو أن تخسر المال. و ميلك للتهورعندما تشعر بشعور جيد والذي يسبب أغلب الخسائر فليس السبب هو التقنية أو معرفة السوق.

على سبيل المثال، إذا خيروك بين أحد هذين المتداولين لإدارة أموالك، فأيهما ستختار؟

المتداول الأول يستخدم تقنية تداول بسيطة وحتى متوسطة القوة ولكنه متداول يمتلك نمط تفكير ليس عرضة لتحريف معلومات السوق لا شعورياً أو للتردد أو التمني أو التسرع. أما المتداول الثاني فهو محلل استثنائي لكنه مازال يعمل متأثراً بالمخاوف التقليدية التي تجعله عرضة لكل الأمراض النفسية التي تحرر منها المتداول الأول، فالاختيار الصحيح واضح، المتداول الأول

سيحقق لك نتائج أفضل بكثير. فالموقف السلوكي يعطي نتائج إجمالية أفضل من التحليل أو التقنية.

بالطبع الوضع المثالي أن تمتلك الاثنين معاً، ولكنك فعلياً لا تحتاج إلى كليهما لأنك إذا امتلكت الموقف السلوكي الصحيح - نمط التفكير الصحيح - فعندها سيصبح كل شيء آخر يتعلق بالتداول سهلاً وبسيطاً وبه كثير من المتعة. أنا أعرف أن هذا قد يبدو صعب التصديق للبعض منكم أو حتى مأساوياً خاصةً لمن كان صارع لسنين ليتعلم كل ما يمكنه عن السوق، ومن المثير للاهتمام أن معظم المتداولين عندما بدؤوا في التداول كانوا أقرب من أي وقت مضى في كل حياتهم المهنية من الطريقة التي يجب أن يفكروا بها.

الكثير من الناس يبدؤون التداول بمفهوم غير واقعي أبداً عن المخاطر الكامنة الموجودة خصوصاً إذا كانت صفقتهم الأولى رابحة، فينتقلون إلى الصفقة الثانية بخوف قليل أو معدوم. فإذا كانت الصفقة الثانية رابحة، فإنهم ينتقلون إلى الصفقة التي بعدها مع درجة أقل من القلق من الخسارة (الخسارة المرفوضة بالنسبة لهم). وكل ربح لاحق سيقنعهم بأنه لا يوجد شيء ليخافوا منه، وبأن التداول هو أسهل وسيلة ممكنة لكسب المال.

انعدام الخوف هذا يُترجم إلى حالة عقلية مريحة هانئة لا همَّ فيها، مماثلة للحالة العقلية التي يصفها الكثير من الرياضيين العظماء بـ "المنطقة" فإذا كنتَ قد حظيت بالفرصة يوماً لاختبار "المنطقة" في رياضة ما، فسوف تعرف أنها حالة عقلية لا يوجد فيها أي خوف على الإطلاق، بحيث تكون أفعالك وردود أفعالك غريزية ولا تضع وزناً للبدائل ولا تنظر للعواقب ولا تشكك في نفسك وتعيش اللحظة "وتعمل ببساطة" ومهما كان ما تقوم به يتبين أنه بالضبط ما كان يجب القيام به.

معظم الرياضيين لا يبلغون هذا المستوى من اللعب لأنهم لا يتجاوزون خوفهم من ارتكاب الأخطاء أبداً. أما أولئك الذين يصلون إلى المرحلة الخالية من أي خوف من عواقب الإخفاق فعادة ما يدخلون وبعفوية تامة إلى "المنطقة".

بالمناسبة، المنطقة النفسية هي ليست حالة يمكنك إجبار نفسك وبشكل إرادي على الدخول إليها مثلما تستطيع أن تجبر نفسك إرادياً على تحمل شيء لا يطاق. إنها حالة عقلية تجد نفسك فيها وتكون إبداعية بطبيعتها. وفي العادة إذا ما بدأت بالتفكير في أفعالك على مستوى واعي أو شعوري أو إرادي فإنك تصحو خارجاً منها على الرغم من أنك لا تستطيع أن تجبر نفسك أو أن تختار إرادياً الدخول إلى المنطقة ولكن يمكنك تجهيز نوع من الظروف الذهنية المساعِدة قدر المستطاع لاختبار "المنطقة" ودخولها من خلال تطوير موقف سلوكي إيجابي رابح. وأنا

أعرف الموقف السلوكي الإيجابي الرابح بأنه توقّع نتيجة إيجابية لجهودك المبذولة مع قبولك بأنه مهما كانت النتائج التي ستحصل عليها فما هي إلا انعكاس مثالي لمستوى التطور الذي وصلت إليه ولما يجب أن تتعلم القيام به بشكل أفضل. هذا ما يمتلكه الرياضيون العظماء: موقف سلوكي رابح يسمح لهم بتجاوز أخطائهم بسهولة ثم الاستمرار، أما الآخرين فيغوصون في النقد الذاتي السلبي والندم والشفقة على النفس. قليل جداً من الناس يطورون موقف سلوكي إيجابي رابح.

النقطة الغريبة والمثيرة للفضول المتعلقة بالتداول هي أنك إذا بدأت بصفقة رابحة فسوف تختبر تلقائياً نمط التفكير المريح الخالي من الهم، الذي هو نتيجة ثانوية للموقف السلوكي الرابح وذلك بدون أن تكون قد طورت الموقف السلوكي بحد ذاته، أنا أعرف أن هذا قد يبدو مربكاً بعض الشيء، ولكن له بعض التأثيرات العميقة. يمكن لعدة صفقات رابحة أن تدخلك إلى الحالة العقلية الخالية من الهم والتي هي عنصر أساسي لنجاحك ولكن تلك الصفقات ليست مبنية على المواقف السلوكية الصحيحة المناسبة، فيصبح لديك وصفة خاطئة إلى درجة كبيرة من سوء الفهم لطبيعة التداول والتي ستؤدي حتماً إلى كارثة نفسية ومالية. تنفيذك لعدة صفقات تداول كثيرة أو قليلة ناجحة (لا يعني أنك أصبحت متداولاً) ولكنه يمنحك ذلك الشعور، لأنه يضعك في حالة عقلية لا يعيشها بصورة مستمرة إلا أكثر الأشخاص نجاحاً. فالحقيقة أنك لست بحاجة إلى أدنى قدر من المهارة لكي تنفذ صفقة رابحة وإذا كان من الممكن تنفيذ صفقة رابحة بدون أدنى قدر من المهارة فحتماً من الممكن تنفيذ صفقة رابحة أخرى وأخرى غيرها.

أنا أعرف العديد من الأشخاص الذين بدؤوا مهنتهم في التداول بسلسلة جيدة من الصفقات الرابحة. عندما تشعر بالثقة في نفسك وبأنك غير مكبّل بالمخاوف وبالقلق فلن يكون صعباً عليك أن تنفّذ سلسلة من الصفقات الرابحة لأنه سيكون من السهل حينها الانسياب مع التيار والذي هو نوع من الإيقاع الطبيعي، حيث يبدو ما يجب عليك فعله واضحاً أو بديهياً ويبدو الأمر كما لو أن السوق يخبرك بصوت عالٍ متى تشتري ومتى تبيع، وأثناء ذلك لن تحتاج إلا إلى القليل جداً من تعقيدات التحليل. بما أنك لا تعاني من الخوف يمكنك تنفيذ صفقاتك بدون أي صراع أو نزاع داخلي.

النقطة التي أحاول توضيحها هي أن الفوز في أي مسعى يكون بمعظمه تابعاً وظيفياً للموقف السلوكي. العديد من الناس مدركين لهذا الأمر حتماً ولكن في الوقت نفسه فأغلب الناس لا يفهمون الدور المميز الذي يلعبه الموقف السلوكي في نتائجهم.

في معظم الألعاب الرياضية أو النشاطات التنافسية الأخرى، يجب على المشاركين أن يطوروا مهارات بدنية إضافة إلى مهارات عقلية على شكل إستراتيجيات، فإذا تواجه خصمان غير متساويان في المهارات فمن يمتلك مهارات متفوقة أكثر هو من يفوز عادة (لكن ليس دائماً) عندما ينتصر الطرف الأضعف على خصمه المتفوق عليه بالمهارات. فما هو العامل الحاسم لذلك؟ عندما يتواجه خصمان متساويان في المهارات، فما العامل الذي يرجّح كفة أحدهما على الآخر؟ الجواب في كلتا الحالتين السابقتين هو الموقف السلوكي.

إن ما يجعل التداول ساحراً وجذاباً للغاية - وفي نفس الوقت - صعباً للتعلم هو أنك حقا لست بحاجة للكثير من المهارات، فكل ما تحتاجه هو موقف سلوكي رابح حقيقي. فتحقيق عدة صفقات رابحة أو أكثر قد يمنحك شعوراً بأنك شخص ناجح، وذلك الشعور هو ما يحافظ على سلسلة الأرباح ولهذا السبب من الممكن لمتداول مبتدئ أن ينفذ سلسلة من الصفقات الرابحة في الوقت الذي يكون فيه العديد من أفضل محللي السوق في هذا المجال مستعدين لأن يتخلوا عن ذراعهم اليمنى بمقابل أن يحققوا سلسلة من الصفقات الرابحة. فالمحللون يمتلكون المهارات ولكنهم لا يمتلكون الموقف السلوكي الرابح، فهم يعملون تحت ضغط الخوف. أما المتداول المبتدئ فهو يعيش شعور الموقف السلوكي الرابح لأنه ليس خائفاً، ولكن هذا لا يعني أنه يمتلك الموقف السلوكي الرابح، و إنما هذا يعني فقط أنه لم يختبر بعد أي شعور بالألم جراء نشاطات تداوله لجعله يخاف.

في نهاية المطاف، لابد لهذا المتداول المبتدئ أن يواجه الخسارة وأن يكون على خطأ بغض النظر عن حجم الشعور الإيجابي الموجود لديه. فخسارة المرء، وكونه على خطأ هما حقيقتان حتميتان ولا مفر منهما في التداول. حتى لو توافر أكثر موقف سلوكي إيجابي يمكن تخيله وترافق مع أفضل المهارات التحليلية، فذلك لا يمكنه أن يحمي المتداول من التعرض لصفقة خاسرة في نهاية المطاف. فالأسواق غير منتظمة الحركة على الإطلاق وفيها عدد كبير جداً من المتغيرات التي يجب على المتداول أخذها في حسبانه لكي يكون مصيباً في كل مرة وهذا غير ممكن.

❖ رد الفعل على الخسارة

ما الذي يحصل عندما يخسر المتداول المبتدئ في نهاية الأمر؟ وماذا سيكون تأثير ذلك على حالته العقلية السعيدة الهادئة الخالية من الهم؟ سوف تعتمد الاجابات على ماهية توقعاته عندما فتح صفقته وعلى كيفية تفسيره لهذه الخسارة.

أما كيفية تفسيره لهذه الخسارة فهي نتاج وظيفي لمعتقداته ومواقفه السلوكية. فماذا لو كان عمل انطلاقاً من معتقد يقول بأنه ليس هناك إمكانية ممكنة لتجنب الخسارة، لأن الخسارة هي نتيجة طبيعية من نتائج التداول، وأن التعرض للخسارة هو مثل قيام صاحب مطعم بتحمّل النفقات لشراء الطعام الأولي لمطعمه؟ علاوةً على ذلك، لنفترض أنه كان أيضاً متقبلاً للمخاطرة بشكل تام، بمعنى أنه وضع في حسبانه وتحسّبَ نفسياً ومالياً لكل الاحتمالات الممكنة وغير المقبولة في سلوك السوق.

مع هذه المعتقدات والتوقعات، من غير المحتمل أنه سيعاني من انتكاسة في موقفه السلوكي وسينتقل ببساطة إلى الصفقة التالية. وبالمناسبة، هذا المثال هو لمجموعة مثالية من المعتقدات والمواقف السلوكية في التداول. الآن، لنفترض أنه لم يكن متقبلاً للمخاطر بشكل كامل، ماذا لو أن توقعاته لم تأخذ في حسبانها أي سلوك آخر للسوق خلاف ما يريد؟ من هذا المنظور العقلي إذا لم يقم السوق بما يرغب به هذا المتداول فإنه سيشعر بالألم النفسي.

فتوقعاتنا هي عبارة عن تخيلاتنا العقلية عن الحالة التي ستكون عليها لحظة مستقبلية ما. وبحسب مقدار الطاقة الكامنة خلف التوقع، فإننا قد نتعرض للأذى الشديد في حال لم يتحقق من بين المنظورين المختلفين اللذين قمت بشرحهما. فأيهما الأرجح لأن يكون موجوداً لدى المتداول المبتدئ؟ إنه الثاني طبعاً.

فأفضل المتداولين هم فقط من اكتسبوا المنظور الذي وصفته في السيناريو الأول. وكما أشرت في الفصل الأول، ما لم يكن أفضل المتداولين قد ترعرعوا في عائلات ناجحة في مجال التداول أو كان لديهم متداولين استثنائيين ليرشدوهم (حيث تُغرس فيهم المواقف السلوكية الصحيحة حول المخاطرة والخسارة منذ المراحل الأولى في حياتهم المهنية) فلا بد أن كل متداول منهم قد مرّ بالتجربة الشائعة لخسارة الثروة أكثر من مرة قبل أن يدركوا كيف يجب أن يفكروا لكي يصبحوا ناجحين باستمرار.

فالتحّول الجذري في موقفهم السلوكي هو سبب نجاحهم وليس السبب بعض الأفكار اللامعة عن السوق كما يفترض معظم الناس، هذا الافتراض الخاطئ منتشر بين المتداولين ببساطة لأن قلةً منهم يفهمون حقاً وعلى أعمق مستوى لديهم، إلى أي درجة يكون عامل الموقف السلوكي عاملاً حاسماً في تحديد نجاح الشخص.

يمكننا أن نفترض بمنطقية أنه بعد حصول خسارة فالمتداول المبتدئ سيكون في حالة ألم نفسي، ونتيجة لذلك، سيأخذ تداوله منحى جديداً كلياً، فهو حتماً سيفقد تلك الحالة العقلية السعيدة الخالية من الهم، ولكن الأهم من ذلك أنه سيشعر أن السوق هو من فعل به ذلك أي:

السوق هو من سبب شعور الألم الذي يعاني منه، والسوق هو من سلبه شعوره بالنصر عبر تعريضه للخسارة. لاحظ كيف أن المتداول يلوم الأسواق على خسارته أو على ما لم يحصل عليه. لاحظ أيضاً كيف أنه من الطبيعي أن يشعر بما شعر به.

فكر في عدد المرات في حياتنا خصوصاً حين كنا أطفالاً عندما كنا نقوم بعمل أشياء نستمتع بها حقاً كاللعب بدمية أو مع أصدقائنا ثم يأتي شخص يتمتع بالقوة والسلطة علينا فيجبرنا على التوقف عما نفعله لنقوم بفعل شيء آخر لا نريده. جميعنا فقدنا أشياء وأخذت منا أشياء وتم حرماننا من أشياء أردناها أو اعتقدنا أننا نستحقها، ومُنعنا من مواصلة نشاط معين بينما كنا في خضمه أو تم منعنا من ملاحقة فكرة ما كنا متحمسين لها.

ما أرمي إليه هنا هو أنه في العديد من هذه الحالات لم يكن علينا أن نحمّل أنفسنا المسؤولية الشخصية عما حصل لنا أو عن الألم الذي عانيناه لأننا كنا عاجزين وبلا حول ولا قوة للقيام بأي شيء حيال ذلك. فلسنا نحن من اخترنا أن نجبر أنفسنا على الخروج من حالة الفرح والسعادة التي كنا فيها إلى حالة الألم النفسي. فالقرار كان خارج عن أيدينا وضد رغبتنا وصادماً لنا في الغالب.

ربما قيل لنا أننا نتحمل مسؤولية ما حدث، ولكننا ربما لم نصدق ذلك أو لم نفهم ما يعنيه. لكن الشيء الملموس الذي نفهمه بسهولة والذي نستطيع تذكره دائماً هو أننا كنا نحظى بوقت ممتع ثم أتى شيء ما أو شخص ما وأخرجنا من حالة الفرح تلك إلى حالة من الألم.

ذلك لم يكن خيارنا، فسبب ألمنا كان خارجياً وبالتالي كان يجب علينا إلقاء اللوم على أي قوة أثرت علينا في تلك اللحظة. فنحن لم نتعلم فقط بأن شعورنا الجميل يمكن أن يُستبدل فوراً بشعور سيء بدون أي سوء ارتكبناه، ولكننا تعلمنا أيضاً عن الخيانة. فقد شعرنا بالخيانة لأن العديد من تلك المواقف كانت مفاجِئة لنا أو غير متوقعة أبداً. بمعنى أننا كنا غير مستعدين للكيفية التي يمكن أن يتصرف بها بعض الأشخاص في حياتنا. فإذا أدى تصرفهم ذلك إلى وضعنا في حالة من الألم النفسي فمن الطبيعي جداً أن نشعر بالخيانة.

كملاحظة جانبية، أشعر أنه من المهم أن أقول أن العديد من تجاربنا الماضية المؤلمة نفسياً كانت نتيجة للنية الحسنة لآبائنا ولمعلمينا ولأصدقائنا، فالعديد منهم كانوا يقومون بما كانوا يعتقدون في ذلك الوقت أنه الأفضل لنا. وأفضل مثال على ذلك: طفل يلعب بدمية فيها شيء من الخطورة. خذ هذه الدمية من الطفل، فسيبكي ليعبر عن الألم العاطفي الذي يشعر به، وإذا كان هذا الطفل صغيراً جداً أو غير ناضج فالمرجح أنه لن يستمع لأي تبرير منطقي تخبره به عن سبب عدم وجوبه اللعب بتلك اللعبة. وفي نفس الوقت فالعديد من الأشخاص ولِدوا لأبوين

غير ناضجين وغير منطقيين أو قابلوا معلمين مضطربين نفسياً أو مدربين، أو موظفين يلقون بمشاكلهم الشخصية بقصد أو بدون قصد على أي شخص يرون أنه أقل قوة منهم. والأسوأ من ذلك أن الكثير من الناس الذين لديهم ميل لجعل الآخرين ضحايا لهم يكونون أذكياء بما فيه الكفاية ليقوموا بذلك بطريقة تجعل الضحايا يقتنعون أنهم هم من سبب الألم لأنفسهم. وعلى أية حال، سواء أكانت تجاربنا المؤلمة ناتجة بدافع الحب لنا أو كانت مقصودة فهذا شيء يجب على كل فرد منا أن يكتشفه بنفسه.

خلاصة القول هي أننا عندما ندخل جو التداول كبالغين فإننا لا ندرك كم هو من الطبيعي جداً أن نربط التحول الفوري - من الفرح إلى الألم الذي يحصل عندما نتداول - بالتحول الفوري من الفرح إلى الألم الذي عايشناه كثيراً عندما كنا أطفال. والنتيجة أننا إذا لم نتعلم قبول مخاطر التداول الكامنة وإذا لم نعرف كيف نحمي أنفسنا من القيام بهذا الربط الطبيعي بين ماضينا وحاضرنا الحالي، فسينتهي بنا الأمر بإلقاء اللوم على السوق بسبب نتائجنا بدلاً من أن نتحمل المسؤولية عنها، على الرغم من أن معظم الأشخاص الذين يتداولون يعتبرون أنفسهم ناضجين ومسؤولين عن أفعالهم، إلا أن أفضل المتداولين فقط هم من بلغوا النقطة التي يستطيعون فيها حقاً أن يتحملوا المسؤولية الكاملة عن نتيجة أي صفقة ينفذونها. أما الآخرون، فإنهم يفترضون إلى درجة ما أنهم يتحملون المسؤولية ولكن الحقيقة أنهم يريدون من السوق أن يتحملها عنهم. فالمتداول التقليدي يريد من السوق أن يحقق له توقعاته وآماله وأحلامه.

المجتمع قد يعمل بهذه الطريقة أما الأسواق فحتماً لا. ففي المجتمع، يمكن أن نتوقع أن يتصرف الناس بطرق عقلانية ومسؤولة وعندما لا يفعلون ذلك، فالمجتمع يوفر العلاجات لتصحيح الخلل ويجعلنا معافين مرة أخرى. أما على الجهة المقابلة، فالسوق لا يتحمل مسؤولية إعطائنا أي شيء أو عمل أي شيء فيه منفعة لنا.

قد لا تتم الدعاية والإعلان عن الأسواق بهذه الطريقة، وحتماً هم لا يريدون أن يتركوا لدينا هذا الانطباع. ولكن الحقيقة أن كل متداول يشارك في الأسواق فإنه يقوم بذلك لمصلحته الخاصة فقط والطريقة الوحيدة ليستفيد أحد المتداولين هي إذا خسر متداول آخر سواء كانت الخسارة بدولارات فعلية كما هو الحال في تجارة العقود المستقبلية أو كانت تضييع فرصة كما هو الحال في تجارة الأسهم. عندما تفتح صفقة ما فإنك بذلك تتوقع كسب المال وكل متداول آخر في العالم عندما يفتح صفقة ما فإنه يقوم بذلك لنفس السبب.

عندما تنظر إلى علاقتك بالسوق من هذا المنظور فيمكنك القول أن هدفك هو انتزاع المال من الأسواق. ولكن على نفس المنوال، فالهدف الوحيد للسوق هو أن ينتزع المال أو الفرصة منك.

إذا كان السوق عبارة عن مجموعة من الناس الذين يتفاعلون لانتزاع المال من بعضهم البعض فما هي إذاً مسؤولية السوق تجاه المتداول الفرد؟ الجواب: لا تقع عليه أي مسؤولية سوا إتباع القواعد التي وضعها من أجل تسهيل هذا النشاط. والقصد هو إذا وجدت نفسك في أي وقت تلوم السوق أو تشعر بالخيانة فهذا معناه أنك لم تستوعب تماماً مضمون أن تلعب لعبة محصلتها صفر. فإلقاء اللوم بأي درجة معناه أنك لم تتقبل حقيقة أن السوق لا يدين لك بشيء بغض النظر عما تريده أو تفكر به أو مقدار الجهد الذي بذلته في تداولك.

في السوق، القيم الاجتماعية التقليدية لا مكان لها وإذا لم تفهم ذلك ولم تجد طريقة لتسوية الاختلافات بين المعايير الاجتماعية التي تربيت عليها وبين الطريقة التي يعمل بها السوق فإنك ستستمر بإسقاط آمالك وأحلامك ورغباتك على السوق معتقداً بأنه سيقوم بشيء من أجلك، وعندما لا يفعل ذلك فإنك ستشعر بالغضب والإحباط والاضطراب النفسي والخيانة.

تحمل المسؤولية يعني الاعتراف والقبول، وعلى أعمق مستوى في كيانك بأنك أنت وليس السوق المسؤول بالكامل عن نجاحك أو فشلك كمتداول. المتفق عليه، أن هدف السوق هو أن يأخذ أموالك ولكن أثناء قيامه بذلك فإنه يزودك أيضاً بسيل لا نهائي من الفرص لكي تأخذ الأموال منه.

عندما يتحرك السعر، فتلك الحركة تمثّل الأفعال الجماعية لجميع المشاركين فيه في تلك اللحظة. كما يولّد السوق أيضا معلومات عن نفسه ويجعل من السهل جداً الدخول والخروج من (الصفقات طبعاً بحسب عدد الأشخاص المشاركين) من منظور الأفراد فإن حركة السعر والمعلومات والإمكانية للدخول والخروج من الصفقات يمثلون فرصاً لرؤية شيء ما وللتصرف بناءً على ما يرونه.

في كل لحظة تكون فيها الأسواق مفتوحة يكون لديك فرصة للدخول في صفقة ما أو لإغلاق جزء من الصفقة أو لإضافة صفقة أو للخروج من الصفقة. كل هذه فرص لك لتصبح ثرياً عبر أخذ الأرباح أو على الأقل عبر وقف الخسائر.

اسمح لي أن أطرح عليك سؤالاً، هل تشعر بأنك مسؤول عن تحقيق توقعات وآمال وأحلام ورغبات بعض المتداولين الآخرين؟ بالطبع لا، حتى أنه يبدو من السخف أن نطرح هذا السؤال. ولكنك إذا وجدت نفسك في أي وقت تلوم السوق و تشعر بالخيانة فهذا معناه أنك تقوم بما رأيتَ أنه أمر سخيف. فأنت بلومك للسوق تتوقع أن الأفعال الجماعية لكل المشاركين في السوق يجب أن تجعل السوق يتحرك لأجلك بطريقة تعطيك ما تريد.

يجب أن تتعلم بنفسك كيف تنتزع ما تريده من السوق، والخطوة الرئيسية الأولى في عملية التعلم هذه هي تحمّل المسؤولية الكاملة والمطلقة. تحمل المسؤولية تعني الإيمان بأن جميع نتائجك هي من فعلك أنت وأن نتائجك مبنية على طريقة تفسيرك لمعلومات السوق ومبنية على القرارات التي تتخذها والأفعال التي تقوم بها بناءً على ذلك. وأي شيء آخر عدا تحملك كامل المسؤولية يضع في وجهك عقبتين نفسيتين رئيسيتين تقفان في وجه نجاحك.

العقبة الأولى، أنك ستُنشأ علاقة عدائية مع السوق، هذه العلاقة العدائية ستخرجك من حالة الانسياب مع التدفق المستمر للفرص. أما العقبة الثانية، فهي أنك سوف تضلل نفسك بالاعتقاد بأن مشاكل تداولك وعدم نجاحك يمكن معالجتهم عن طريق تحليل السوق.

دعونا ننظر للعقبة الأولى، عندما تلقي أي درجة من المسؤولية على السوق ليمنحك المال أو ليوقف خسائرك، فيمكن للسوق وبكل سهولة أن يأخذ شكل خصم أو عدو. فالخسارة (في الوقت الذي تتوقع فيه من السوق أن يفعل شيئاً مختلفاً عما فعله) ستشعرك بنفس المشاعر الطفولية من الألم والغضب والاستياء والعجز التي شعرنا بها جميعنا عندما أخذ شخص ما شيئاً منا أو لم يعطنا ما نريده أو لم يدعنا نفعل ما نرغب به. لا أحد يحب أن يشعر بالرفض خاصة إذا كنا نعتقد أن حصولنا على ما نريده سيجعلنا سعداء. في كل من هذه المواقف كان هناك شيء ما أو شخص ما منعنا من التعبير عن أنفسنا بطريقة معينة.

بعبارة أخرى، كان هناك قوة خارجية تعمل ضد القوة الداخلية لرغباتنا وتوقعاتنا. ونتيجة لذلك، من الطبيعي أن نعتبر أن السوق هو القوة الخارجية والتي إما أن تعطي أو تحرم. لكن ضع في حسبانك حقيقة أن السوق يعرض معلوماته من منظور محايد وهذا يعني أن السوق لا يعرف ماذا تريد أو ماذا تتوقع ولا يهتم حتى بذلك.

طبعاً إلا إذا كنت تتداول بصفقات من النوع الكبير جداً والتي يمكن أن يكون لها تأثير رئيسي على الأسعار. أما ماعدا ذلك فكل لحظة وكل طلب وكل عرض يعطيك الفرصة لعمل شيء ما فبإمكانك أن تفتح صفقة أو تجني ربحاً أو تغلق صفقة خاسرة. وهذا الكلام ينطبق أيضاً على البعض منكم ممن يطلق عليهم (المتداولون على الأرض) الذين يتداولون مباشرةً من داخل قاعات التداول والذين يكونون معروفين شخصياً لباقي المتداولين على الأرض. حيث أن بإمكانهم أن يعرفوا أماكن صفقاتكم ومراكزكم فيقومون عمداً باستغلال معرفتهم تلك بهدف إلحاق الضرر بكم.

وهذا يعني فقط أنه يجب عليكم أن تكونوا أسرع وأكثر تركيزاً، وأن تضعوا في حسبانكم أسوأ الحالات ثم تتاجروا بناءً عليها.

من منظور السوق، كل لحظة محايدة وبالنسبة لك أنت كمراقب فكل لحظة وكل تغير في السعر قد يكون له معنى، و لكن أين توجد هذه المعاني؟ إن هذه المعاني تستند على ما كنت قد تعلمته سابقاً وتوجد داخل عقلك وليس في السوق. فالسوق لا يُرفق ولا يُقرن معاني ولا يفسر المعلومات التي يولدها عن نفسه (على الرغم من أن هناك دائماً أفراد يقدمون تفسيرات إذا كنت مستعداً للاستماع إليهم). علاوةً على ذلك، فالسوق لا يعلم ما هو تعريفك للفرصة أو للخسارة، السوق لا يعلم فيما إذا كنت تراه كجدول لا نهائي من الفرص للدخول والخروج من الصفقات لتحقق الأرباح أو لتتكبد الخسائر أو إذا كنت تراه كوحش جشع مستعد لالتهام أموالك في أية لحظة، فإذا أدركت ورأيت الجدول اللانهائي من الفرص للدخول والخروج من الصفقات بدون نقد ذاتي وبدون ندم فسوف تكون في أفضل حالة ذهنية لتتصرف وفق مصلحتك القصوى وستتعلم من تجاربك.

أما في المقابل، إذا كان ما أدركته في معلومات السوق مؤلماً لك بطريقة ما فسوف تحاول بشكل طبيعي أن تتفادى ذلك الألم عبر حجب تلك المعلومات عن وعيك شعورياً أو لا شعورياً وفي أثناء عملية حجب تلك المعلومات ستعزل نفسك وبطريقة منهجية عن الكثير من الفرص التي كان يمكن أن تستغلها لتصبح ثرياً. وبعبارة أخرى، فإنك ستعزل نفسك عن سيل الفرص، علاوةً على ذلك ستشعر بأن السوق ضدك إذا وفقط إذا توقعت منه أن يقوم بعمل شيء من أجلك أو إذا اعتقدت أنه يدين لك بشيء.

إذا كان هناك شيء ما أو شخص ما ضدك وسبب لك ألماً فما هي ردة فعلك المحتملة؟ ستشعر بأنك مجبر على القتال ولكن ما الذي ستقاتله بالضبط؟ فالسوق لا يقاتلك حتماً، نعم صحيح أن السوق يريد أموالك ولكنه يزودك أيضاً بالفرص لتأخذ من الأموال ما تستطيع.

على الرغم من أنك تشعر بأنك تحارب السوق أو أنه يحاربك ولكن الحقيقة أنك ببساطة تحارب العواقب السلبية لعدم قبولك التام بأن السوق لا يدين لك بأي شيء وأنه يجب عليك وبنفسك أن تستغل الفرص التي يقدمها لك السوق ويجب أن تستغلها بنسبة 100 بالمائة وليس أقل من ذلك درجة.

إن الوسيلة لتحقيق الاستفادة القصوى من حالة ما يُقدم لك فيها فرص لا نهائية لكي تستغلها في مصلحتك هي بأن تسير وتنساب مع التيار. فالسوق له تيار وتدفّق وغالباً ما يكون غير منتظم خاصة في الأُطُر الزمنية الصغيرة، ولكنه يُظهر أنماطاً متماثلة تعيد نفسها مراراً وتكراراً.

من الواضح أنه تناقض أن تنساب مع شيء تعتبره خصماً لك. لذلك إذا أردت أن تبدأ بالانسياب مع تدفق السوق فيجب أن يكون عقلك خالياً نسبياً من الخوف والغضب والندم

والخيانة واليأس وخيبة الأمل. ولن يكون هناك سبب لتعيش هذه المشاعر السلبية عندما تتحمل كامل المسؤولية.

قلتُ سابقاً أنك عندما لا تتحمل المسؤولية فإن إحدى العقبات النفسية الرئيسية التي يمكن أن تقف في وجه نجاحك هي أنك ستضلل نفسك بالاعتقاد بأن مشاكل تداولك وانعدام الاستمرارية لديك يمكن معالجتهم عن طريق تحليل السوق. ولتوضيح هذه النقطة، لنعد إلى متداولنا المبتدئ الذي بدأ تداوله بحالة عقلية سعيدة لا مبالية إلى أن تعرض لخسارته الأولى.

فبعد أن ربح بسهولة بالغة وبدون أي جهد يذكر كان تحوله المفاجئ إلى الألم نفسي أمراً صادماً له للغاية ولكنه ليس صادماً بما فيه الكفاية ليعتزل التداول إضافة إلى ذلك ففي عقله لم يكن ما حدث خطأه بأية حال وإنما السوق هو من فعل به ذلك وبدلاً من الاعتزال فالشعور الرائع الذي عاشه عندما كان يربح ما زال طازجاً في عقله وسيلهمه بنوع من التصميم يواصل التداول. إلا أنه سيصبح الآن أكثر ذكاء في هذا المجال، وسيبذل بعض الجهد فيه وسيتعلم كل ما يستطيعه عن الأسواق. فمن المنطقي تماماً أن يفكر بأنه مادام قد ربح سابقاً بدون معرفة أي شيء فإنه سوف يكون قادراً على تحقيق ربح ضخم بعد أن يتعلم بعض الأشياء.

ولكن يوجد مشكلة كبيرة هنا - وقلة من المتداولين - إن وجدوا يعلمون بها ولكن بعد تضررهم بفترة طويلة وهي أن التعلّم عن الأسواق هو أمر جيد ولا يسبب مشكلة بحد ذاته إنما السبب الكامن وراء تعلمنا عن الأسواق هو ما سيتبين في نهاية المطاف أنه سبب الخراب.

كما قلت قبل قليل، التحوّل المفاجئ من الفرح إلى الألم عادةً ما يخلق صدمة نفسية كبيرة وقلة من الناس يتعلمون كيف يتصالحون مع هذا النوع من التجارب بطريقة صحية. فالتقنيات لتحقيق ذلك متوفرة ولكنها غير معروفة على نطاق واسع. فالاستجابة التقليدية لمعظم الناس وخاصة بالنسبة للمنجذبين للتداول الاستجابة هي الانتقام.

بالنسبة للمتداولين فالطريقة الوحيدة لتحقيق الانتقام هي بالاستيلاء على السوق والطريقة الوحيدة للاستيلاء على السوق هي عبر معرفة السوق أو هكذا يعتقدون. بعبارة أخرى، فالسبب الكامن وراء تعلم المبتدئ عن السوق هو هزيمة السوق ليثبت شيئاً ما للسوق ولنفسه والأهم من ذلك ليمنع السوق من إيذائه مرة أخرى. فهو لا يقوم بدراسة السوق ليجعل من دراسته هذه مجرد وسيلة تمنحه طريقة منهجية للربح بل ليجعلها وسيلة إما لتجنب الألم أو ليثبت شيئاً لا علاقة له إطلاقاً بمسألة النظر إلى السوق بنظرة موضوعية.

هو لا يدرك ذلك، ولكنه بمجرد أن يفترض أن معرفة شيء ما عن السوق قد تحميه من الشعور بالألم أو قد تساعده على إرضاء رغبته في الانتقام أو في إثبات شيء ما بمجرد افتراض ذلك يكون قد حكم على نفسه بالخسارة في الواقع فما قام به هو خلق معضلة معقدة.

فهو يتعلم كيف يميّز ويفهم أنماط السلوك الجماعية للسوق وهذا شيء جيد ويمنح شعوراً جميلاً حتى. هو يشعر بالإلهام لأنه يفترض أنه يتعلم عن الأسواق لكي يصبح رابحاً. ونتيجة لذلك، فإنه إجمالاً سيمضي في بحث معرفي فيتعلم عن خطوط الاتجاه نماذج الرسم البياني، الدعم، والمقاومة، الشموع، ملامح السوق والخط، موجات إليوت، تصحيحات فايبوناتشي، مؤشرات التذبذب، القوة النسبية، الستوكاستيك، وغيرها الكثير من الأدوات الفنية التي لا يتسع المجال لذكرها.

لكن الغريب، أنه على الرغم من أن معرفته قد زادت فإنه يجد نفسه يواجه مشاكل جديدة أثناء تنفيذه لصفقاته. فهو يتردد، ويشكك في نفسه، أو يمتنع عن تنفيذ أي صفقة على الرغم من ظهور الكثير من الإشارات الواضحة التي تخبره أن يقوم بتنفيذها فيشعر بالإحباط الشديد وحتى الجنون، لأن ما يحصل غير منطقي أبداً. فقد فعل ما يتوجب عليه فعله، لقد تعلم ليجد أنه كلما تعلم أكثر كلما قلت استفادته مما تعلمه.

لن يصدق أبداً أنه قام بعمل خاطئ عندما كرّس نفسه للتعلم ولكنه ببساطة تعلّم للأسباب الخاطئة. لن يكون قادراً أبداً على التداول بفعالية إذا كان يحاول أن يثبت أي شيء فيما يتعلق بهذا الأمر. فإذا شعر أنه يجب عليه أن يربح أو يجب عليه أن يكون على صواب أو شعر أنه لا يجب أن يخسر أو لا يجب أن يكون على خطأ فسوف يتلقى وينظر إلى فئات معلومات السوق على أنها معلومات مؤلمة له.

بعبارة أخرى، أنت سوف تنظر لأي معلومات يولدها السوق وتتعارض مع سعادتك على أنها معلومات مؤلمة، لكن المعضلة أن عقولنا مصممة بحيث تتفادى وتبعد الألم الجسدي والنفسي والتعلم عن الأسواق لن يصلح الآثار السلبية التي تتركها آليات تجنيبنا الألم على تداولنا.

الجميع يفهم كيفية تجنب الألم الجسدي، فإذا وضعت يدك بدون قصد على موقد ساخن فإن يدك ستبتعد عن الحرارة تلقائياً إنها ردة فعل غريزية. ولكن، عندما يتعلق الأمر بتجنب الألم النفسي والعواقب السلبية التي يخلقها خاصة للمتداولين، فالقليل من الناس يفهمون الديناميكية وراء ذلك.

من الهام جداً لتقدمك في تداولك أن تفهم هذه الآثار السلبية وأن تتعلم كيف تتحكم بنفسك شعورياً وإرادياً بطريقة تساعدك على تحقيق أهدافك.

عقولنا لديها عدة أساليب لحمايتنا من المعلومات التي تعلمنا أن ندركها و نفهمها على أنها معلومات مؤلمة لنا. على سبيل المثال، على مستوى شعوري واعي لدينا يمكننا أن نبرر أو نسوغ أو نخلق سبباً لنبقى في صفقة خاسرة.

بعض الطرق التقليدية الأخرى لكي نبقى في الصفقة الخاسرة هي بأن نتصل بأصدقائنا المتداولين أو نكلّم سمسارنا أو ننظر إلى مؤشرات لم نستخدمها سابقاً كل ذلك لغرض صريح وهو جمع معلومات غير مؤلمة من أجل إنكار صحة المعلومات المؤلمة. أما على المستوى اللاشعوري أواللاواعي فإن عقولنا تلقائياً ستغيّر أو تحرّف أو تستبعد معلومات من وعينا. وبعبارة أخرى، فنحن لا نعرف في مستوى الوعي الشعوري لدينا بأن آليات تجنيبنا الألم تقوم باستبعاد أو تغيير أو تحريف المعلومات التي يقدمها لنا السوق.

فكّر في حالة تكون فيها في صفقة خاسرة حيث يقوم السوق بتشكيل قمم متصاعدة وقيعان متصاعدة أو قمم هابطة وقيعان هابطة وذلك بعكس اتجاه صفقتك، بينما ترفض الاعتراف بأنك في صفقة خاسرة لأنك ركزت كل انتباهك على حركة السعر التي تتحرك في مصلحتك، ولنقل أنه وسطياً فإن تكة (حركة) سعرية واحدة فقط تكون في مصلحتك من بين كل أربع أو خمس تكات سعرية. لكن ذلك غير مهم بالنسبة لك لأنه في كل مرة تحصل على تكة (حركة) في صالحك فإنك تقتنع بأن السوق قد عكس اتجاهه وبدأ يعود في اتجاه صفقتك.

ولكن بدلاً من ذلك فالسوق يتابع حركته معاكساً لصفقتك. وفي مرحلة ما، تصبح قيمة خسارتك بالدولار ضخمة جداً إلى درجة أنه لا يمكنك إنكارها فتقوم بإغلاق الصفقة أخيراً. وتكون ردة الفعل الأولى للمتداولين عامة عندما يراجعون صفقة كهذه هي: "لماذا لم أقم ببساطة بإقفال صفقتي على خسارة ثم أعكس الصفقة؟".

إن الفرصة لفتح صفقة في الاتجاه المعاكس كانت سهلة التمييز لو لم يكن هناك شيء على المحك. لكننا كنا عمياناً عن هذه الفرصة عندما كنا داخل الصفقة لأنه في ذلك الوقت فالمعلومات التي كانت تشير لوجود الفرصة (الفرصة للدخول في اتجاه معاكس لصفقتنا) تم تعريفها على أنها معلومات مؤلمة فقمنا بحجبها عن وعينا.

عندما بدأ متداولنا الافتراضي تداوله بادئ الأمر، كان مستمتعاً وكان في حالة عقلية مريحة ولا مبالية، لم يكن لديه خطة شخصية ولاشيء ليثبته. طالما كان يربح كان ينفذ صفقاته من منظور "دعونا نرى ما الذي سيحصل"، وكلما ربح أكثر كلما قل في نظره احتمال خسارته.

وعندما يتعرض للخسارة في نهاية الأمر يكون حينها في حالة عقلية أبعد ما تكون عن توقع الخسارة. وبدلاً من أن يفترض أن سبب ألمه كان توقعه الخاطئ حول ما كان يجب على السوق أن يفعله أو لا يفعله، فإنه يلقي باللوم على السوق ويرى أن إصلاح ذلك يتم باكتساب المعرفة عن السوق وبذلك يمكنه أن يمنع مثل هذه التجارب من أن تتكرر. بعبارة أخرى، لقد قام بتحول جوهري مفاجئ في منظوره، تحول من اللامبالاة إلى منع الألم عبر تجنب الخسائر.

المشكلة أن منع الألم عبر تجنب الخسائر هو أمر لا يمكن تحقيقه. فالسوق يولد أنماط سلوكية وهذه الأنماط تكرر نفسها ولكن ليس كل مرة. لذلك أكرر، لا يوجد طريقة ممكنة لنتفادى الخسارة أو لنتفادى أن نكون مخطئين. ومتداولنا لن يستشعر حقائق التداول هذه لأن هناك قوتين كسريتين تدفعانه إلى الأمام وهما:

1. أنه يرغب بشدة أن يستعيد ذلك الشعور بالربح.
2. أنه متحمس للغاية لكل معارف السوق التي يكتسبها.

لكن ما لا يدركه أنه على الرغم من حماسته هذه فإنه عندما ينتقل من الحالة العقلية المريحة اللامبالية إلى حالة من التفكير بالمنع والتفادي والتجنب، فإنه بذلك ينتقل من الموقف السلوكي الإيجابي إلى السلبي. فهو لم يعد يصب تركيزه على الربح فحسب وإنما على كيفية تفاديه الألم عن طريق منع السوق من إيذائه مرة أخرى.

هذا النوع من المنظور السلبي لا يختلف أبداً عن حالة لاعب تنس أو لاعب غولف يصب تركيزه على محاولة عدم ارتكاب خطأ ما، فكلما حاول أكثر كلما ارتكب أخطاء أكثر. ولكن، هذا النمط من التفكير يمكن تمييزه بشكل أسهل بكثير في الألعاب الرياضية، لأنه في الألعاب الرياضية هناك علاقة أوضح بين تركيز المرء و بين نتائجه. أما في التداول فهذه العلاقة يمكن أن تُحجب ويكون من الأصعب ملاحظتها نتيجة للمشاعر الإيجابية التي تتولد عند اكتشاف معلومات جديدة في بيانات وسلوك السوق.

أي بما أنه يشعر بشعور جيد، فليس هناك من سبب يدعوه لأن يشتبه بوجود خطأ ما إلا أنه إلى نفس الدرجة - التي يركز فيها على تجنب الألم - فإلى تلك الدرجة سيخلق نفس التجارب التي

كان يحاول تجنبها. بعبارة أخرى، كلما شعر أكثر أنه يجب عليه أن يربح وأن لا يخسر كلما قلّ تحمله لأية معلومة تشير إلى أنه لا يحصل على ما يريده. وكلما زادت المعلومات التي يمكنه حجبها، كلما قلت قدرته على رؤية الفرص ليستغلها في مصلحته بأفضل شكل. فالتعلم أكثر وأكثر عن الأسواق من أجل تفادي الألم فقط سوف تفاقم مشاكله، لأنه كلما تعلم أكثر، كلما زادت وبشكل طبيعي توقعاته من الأسواق مما يزيد من ألمه عندما لا تقوم الأسواق بدورها كما يراه هو.

لقد خلق ومن دون قصد حلقة مفرغة حيث كلما تعلم أكثر كلما ضعف ووهن أكثر وكلما ضعف أكثر كلما شعر أنه مجبر على أن يتعلم أكثر. وستستمر هذه الحلقة المفرغة إلى أن يعتزل التداول باشمئزاز أو أن يعترف بأن السبب الجذري لمشاكل تداوله هو منظوره وليس قلّة علمه ومعرفته بالسوق.

❖ الرابحون، الخاسرون، المزدهرون والمخفقون

يستغرق الأمر بعضاً من الوقت قبل أن يستسلم معظم المتداولين أو يكتشفوا المصدر الحقيقي لنجاحهم. وفي أثناء ذلك، يتمكن بعض المتداولين من تحقيق بعض النجاح في تداولهم بما يكفي ليدخلوا إلى ما يسمى عموماً بـ "دورة الازدهار والإخفاق". وعلى العكس مما استنتجه بعضكم من مثال المتداول المبتدئ، فليس جميع المتداولين يكون لديهم موقف سلوكي سلبي ضمني ليكون محكوماً عليهم بالخسارة المؤبدة.

نعم، صحيح أن بعض المتداولين يخسرون باستمرار وغالباً حتى يخسروا كل شيء أو يعتزلوا التداول لأنهم لا يستطيعون أن يتحملوا الألم النفسي أكثر من ذلك.

لكن، هناك أيضاً العديد من المتداولين الذين يكونون طلاباً عنيدين ولديهم موقف سلوكي رابح بما يكفي عند دخولهم السوق، بحيث أنهم على الرغم من الصعوبات الكثيرة فإنهم يتعلمون في نهاية المطاف كيف يكسبون المال.

ولكن، أنا أريد أن أؤكد على هذه النقطة، لقد تعلم هؤلاء كيف يكسبون المال بصورة مؤقتة فقط فهم لم يتعلموا بعد كيف يواجهون الآثار السلبية للغبطة والفرح الشديد ولم يتعلموا كيف يعالجون إمكانية الأذى الذاتي. فالغبطة وأذى الذات هما قوتان نفسيتان عنيفتان سيكون لهما تأثير سلبي للغاية على محصلتك النهائية، ولكن لا يجب أن تشغل بالك بهما إلى أن تبدأ بالربح أو تبدأ بالربح بشكل مستمر وتلك مشكلة كبيرة.

فعندما تربح، فالمرجح أنك لن تشغل بالك بأي شيء قد يمثل مشكلة محتملة فيما بعد، خاصة إذا كان هذا الشيء يمنحك شعوراً جميلاً كالغبطة، أي أنك لن تشغل بالك بأن الغبطة قد تكون مشكلة. إحدى الميزات الأساسية للغبطة أنها تخلق لديك شعوراً بالثقة المطلقة بالنفس، حيث يكون احتمال حدوث أي خطأ بنظرك هو احتمال معدوم. وعلى النقيض من ذلك، فالأخطاء التي تنتج عن الأذى الذاتي يكون لها جذور وأصول في الصراعات الداخلية التي يعاني منها المتداولين حول استحقاقهم للمال والفوز أو عدمه. فعندما تربح تكون أكثر عرضة لارتكاب الأخطاء كالتداول أكثر من اللازم وفتح صفقات بأحجام كبيرة جداً وانتهاك القواعد الخاصة بك. أو بشكل عام التداول وكأنك لست بحاجة لضوابط حكيمة تضبط سلوكك حتى أنك قد تبالغ في التفكير إلى درجة أن تعتبر نفسك السوق بحد ذاته. ولكن، نادراً ما يوافقك السوق في ذلك وعندما يخالفك سوف تتأذى لأن الخسارة والألم النفسي أمران مؤثران جداً. سوف تعيش الازدهار ثم يليه إخفاق لا مفر منه. إذا كان عليّ أن أصنف المتداولين بناءً على نتائجهم التي يحققونها فسوف أضعهم في ثلاث فئات رئيسية:

المجموعة الأصغر ربما أقل من 10 بالمائة من المتداولين النشطين، هي مجموعة الرابحين باستمرارية (بثبات - بتجانس – باتساق) هؤلاء لديهم منحنى بياني لرصيدهم صاعد بثبات مع انحدارات بسيطة نسبياً. هذه الانحدارات (التراجعات) التي يمرون بها هي نوع من الخسائر الطبيعية التي يتعرض لها أي نظام تداول ، وهؤلاء لم يتعلموا كيف يكسبون المال فحسب، ولكنهم أيضاً لم يعودوا عرضة للقوى النفسية التي تتسبب بدورة الازدهار والإخفاق.

المجموعة الثانية والتي تحوي ما بين 30 إلى 40 بالمائة من المتداولين النشطين، هي مجموعة الخاسرين باستمرارية. المنحنى البياني لرصيد هؤلاء يكون صورة طبق الأصل عن منحنى الرابحين باستمرارية ولكن في الاتجاه المعاكس - أي الكثير من الصفقات الخاسرة التي يتخللها بعض الصفقات الرابحة كل حين - وبغض النظر عن طول فترة تداول هؤلاء، فهناك الكثير من الأمور المتعلقة بالتداول لم يتعلموها. فهم إما يعانون من أوهام حول طبيعة التداول، أو أنهم مدمنين على التداول بشكل يجعل من المستحيل عليهم عملياً أن يكونوا رابحين.

المجموعة الأكبر وهي الـ 40 إلى 50 بالمائة الباقية من المتداولين النشطين هم "المتفائلون والساذجون" لقد تعلموا كيف يكسبون المال، ولكنهم لم يتعلموا أن هناك جسداً متكاملاً من مهارات التداول التي يجب إتقانها لكي يحافظوا على المال الذي يكسبونه.

ونتيجةً لذلك، فالمنحنيات البيانية لرصيدهم تبدو كجولات قطار الملاهي حيث يكون هناك انحناءة بسيطة معتدلة ومنها إلى هبوط حاد ثم انحناءة بسيطة معتدلة أخرى ومنها إلى هبوط حاد آخر ودورة قطار الملاهي هذه تستمر إلى ما لا نهاية.

لقد عملت مع العديد من المتداولين المحترفين الذين حققوا سلاسل لا تصدق من الصفقات الرابحة وأحياناً كانت تمضي شهور دون أن يمروا بيوم خاسر واحد وتحقيقهم لخمسة عشر صفقة أو حتى عشرين صفقة رابحة متتالية ليس أمراً غريباً بالنسبة لهم. ولكن بالنسبة للمزدهرين والمخفقين فهذه السلاسل الرابحة تنتهي دائماً بنفس الطريقة تنتهي بخسائر فادحة نتيجة للغبطة أو للتخريب الذاتي. إذا كانت الخسائر نتيجة للغبطة فلا يهم حقاً ما هو شكل السلسلة سواء كانت عدد من الصفقات الرابحة المتتالية وصعود ثابت في الرصيد أو كانت حتى صفقة رابحة واحدة حيث يبدو أنه لكل شخص عتبة مختلفة عن الآخر تبدأ عندها الثقة المفرطة أو الغبطة بالسيطرة على عملية تفكيره.

وبكل الأحوال، بمجرد أن تسيطر الغبطة، يصبح المتداول في ورطة كبيرة. في حالة الغبطة أو الثقة المفرطة لا يمكنك تصوّر أو إدراك أي خطر لأن الغبطة تجعلك تعتقد أنه لا يمكن حدوث أي خطأ على الإطلاق. وإذا كان من غير الممكن حدوث أي خطأ فليس هناك حاجة لأي قواعد أو ضوابط لتضبط سلوكك وبالتالي فزيادة حجم الصفقة أكثر من المعتاد ليس أمراً مغرياً فحسب، وإنما مُلِح أيضاً. وعلى أية حال، حالما تفتح صفقة بحجم أكبر من المعتاد تصبح في خطر فكلما زاد حجم الصفقة كلما زاد الأثر المالي للتقلبات الصغيرة في السعر على رصيدك.

إذا دمجت الأثر المالي (الأكبر من المعتاد) الناجم عن حركة السعر في اتجاه مخالف لصفقتك مع اعتقادك الجازم بأن السوق سيقوم بالضبط بما تتوقعه فستصبح في وضع بحيث أن كل تكة (حركة) سعرية في اتجاه معاكس لصفقتك ستجعلك في حالة من "تجمّد العقل" وتصبح مشلولاً. عندما تسحب نفسك من الصفقة سالماً في نهاية الأمر ستكون مذهولاً ومصاباً بالدوار ومخذولاً وتشعر بالخيانة وسوف تتساءل كيف لأمر مثل هذا أن يحصل.

في الحقيقة، لقد تمت خيانتك من قبل عواطفك الخاصة بك. وعلى أية حال، إذا كنت لا تعرف أو لا تفهم الديناميكية الضمنية التي وصفتُها للتو، فلن يكون لديك خيار آخر سوى إلقاء اللوم على السوق. وإذا آمنت أن السوق هو من فعل بك ذلك، ستشعر بأنك مجبر أن تتعلم أكثر عن السوق من أجل أن تحمي نفسك، وكلما تعلمت أكثر كلما زادت وبشكل طبيعي ثقتك في قدرتك

على الربح. وبينما تزداد ثقتك من المرجح أنك عند مرحلة معينة ستتجاوز العتبة فتسيطر عليك الغبطة من جديد وتبدأ الدورة من جديد وهكذا.

الخسائر التي تنجم عن تخريب الذات يمكنها أن تسبب نفس الضرر السابق، ولكنها عادة ما تكون أكثر مكراً بطبيعتها. إن ارتكابك أخطاء كالقيام بالبيع بدلاً من الشراء أو بالعكس، أو انغماسك في نشاط مشتِّت لك في أكثر الأوقات غير الملائمة لذلك هي أمثلة تقليدية عن كيف يحرص بعض المتداولين على أن لا يربحوا. لماذا قد لا يريد شخص ما أن يربح؟

صدقاً إنه ليس سؤال عما يريده شخص ما، لأني أؤمن بأن جميع المتداولين يريدون أن يربحوا، ومع ذلك فكثيراً ما يكون هناك صراعات داخل المتداول بشأن الربح وأحياناً تكون هذه الصراعات قوية جداً إلى درجة أننا نجد سلوكنا في صراع مباشر مع ما نريده. هذه الصراعات قد تنبع من التربية الدينية، أو من أخلاقيات العمل أو من أنواع معينة من الصدمات في الطفولة. وإذا وُجِدت هذه الصراعات، فهذا معناه أن بيئتك العقلية لا تتماشى كلياً مع أهدافك. بعبارة أخرى، ليست جميع أجزائك تهدف إلى تحقيق نفس الغرض. لذلك، لا يمكنك الافتراض بأنه لديك القدرة على أن تعطي نفسك كمية غير محدودة من الأموال لمجرد أنك تعلمت كيف تتداول، وأن المال موجود هناك بانتظارك لتأخذه.

أحد سماسرة العقود الآجلة في إحدى كبرى شركات الوساطة علّق ذات مرة أنه عندما يتعلق الأمر بزبائنه فإنه يعيش وفقاً للشعار الذي يقول بأن كل متداولي السلع هم على وشك ترك التداول وأن وظيفته هي إبقائهم سعداء إلى حين مغادرتهم. لقد قال ذلك مازحاً، ولكن هناك الكثير من الحقيقة في عبارته هذه.

من الواضح أنه، إذا كنت تخسر مالاً أكثر مما تجني فلا يمكنك النجاة ولكن الأمر الأقل وضوحاً، وأحد أسرار النجاح هو أنك إذا ربحتَ ستبقى رغم ذلك على وشك الاعتزال. حيث أنك إذا ربحت بدون أن تتعلم كيف تخلق توازناً سليماً بين الثقة وضبط النفس، أو لم تتعلم كيف تميز وتعالج أي إمكانية موجودة لديك لتدمير ذاتك، فعندها ستخسر عاجلاً أو آجلاً.

إذا كنتَ ممن يعيشون دورة الازدهار والإخفاق، ففكر فيما يلي:

إذا أتيح لك أن تعيد تنفيذ كل صفقة خاسرة كانت ناتجة عن الخطأ أو التهور، فكم من المال كنت ستملك الآن؟ وبناءً على هذه النتائج المعاد حسابها كيف كان سيبدو المنحنى البياني لرصيدك؟ أنا واثق أن الكثير منكم كان سيندرج في فئة الرابحين باستمرار.

الآن فكر، كيف كانت ردة فعلك على خسائرك عندما حصلت، هل تحملت كامل المسؤولية عنها؟ هل حاولت أن تفكر كيف يمكنك تغيير منظورك، موقفك، تصرفاتك؟ أم أنك نظرت إلى السوق و تساءلت ما الذي يمكنك تعلمه أكثر عنه لكي تمنع حدوث شيء كهذا ثانية؟

من الواضح أن السوق ليس له علاقة بقابليتك للتهور، وليس له أي علاقة أيضاً بالأخطاء التي ترتكبها نتيجة لصراعاتك الداخلية حول ما إذا كنت تستحق المال أم لا.

ربما أحد أصعب المفاهيم على المتداولين ليستوعبوها بنجاح، أن السوق ليس هو من يخلق طباعك ومواقفك السلوكية ولا حالتك العقلية، فالسوق ببساطة يعمل كمرآة تعكس ما بداخلك فإذا كنت تشعر بالثقة فليس السبب في ذلك أن السوق هو من يمنحك ذلك الشعور، وإنما السبب أن معتقداتك ومواقفك السلوكية مصطفة مع بعضها البعض بطريقة تتيح لك أن تتقدم لتخوض تجربة ما ولتتحمل المسؤولية عن نتائجك وتستخرج الحكمة والبصيرة المتاحة.

وأنت تحافظ على حالتك العقلية المليئة بالثقة لأنك تتعلم باستمرار وعلى النقيض من ذلك، إذا كنت غاضباً وخائفاً فالسبب في ذلك أنك تعتقد ولدرجة ما بأن السوق هو من يصنع نتائجك، وليس العكس.

وفي النهاية، إن أسوأ العواقب الناجمة عن عدم تحملك للمسؤولية هي أن ذلك يبقيك في دائرة من الألم والاستياء. كيف يتم ذلك؟ فكر في الأمر للحظة، إذا لم تكن مسؤولاً عن نتائجك:

إذاً بإمكانك عندها أن تفترض أنه ليس عليك أن تتعلم أي شيء، وأنه يمكنك أن تبقى كما أنت تماماً، لن تتطور ولن تتغير ونتيجة لذلك ستتلقى جميع الأحداث بنفس الطريقة، وبالتالي ستكون ردة فعلك عليهم بنفس الطريقة أيضاً وستحصل على نفس النتائج المخيبة وغير المرضية. أو يمكنك أن تفترض أن الحل لمشاكلك يكمن بأن تكتسب المزيد من معارف وعلوم السوق.

لطالما كان التعلم خُلقاً وفضيلة، ولكن في هذه الحالة إذا لم تتحمل المسؤولية عن مواقفك وعن منظورك، فإنك بذلك تتعلم شيئاً قيماً ولكن للسبب الخاطئ، مما يجعلك تستخدم ما تعلمته بطرق غير مناسبة، وبدون أن تدرك، ستستخدم معرفتك هذه لتتجنب تحمّل المسؤولية عن المخاطر. وفي أثناء هذه العملية، سوف ينتهي بك الأمر بخلق نفس الأشياء التي كنت تحاول تفاديها أساساً مما يبقيك في دائرة الألم والاستياء.

ومع ذلك، هناك فائدة واحدة ملموسة يمكن اكتسابها من لومك للسوق على ما كنت تريده ولم يتحقق، وهي أنه يمكنك أن تحمي نفسك مؤقتاً فقط من النقد الذاتي القاسي، وأنا أقول "مؤقتاً

فقط" لأنك عندما تنقل المسؤولية من عاتقك إلى عاتق السوق فإنك - وبنفس وقت حمايتك نفس من النقد الذاتي- تقوم أيضاً بعزل نفسك عن كل ما يجب عليك تعلمه من هذه التجربة (لتحمي نفسك دائماً من النقد الذاتي القاسي).

تذكّر تعريفنا للموقف السلوكي الرابح: هو توقع إيجابي لجهودك المبذولة، مع قبولك بأنه مهما كانت النتائج التي ستحققها فهي انعكاس مثالي لمستوى تطورك ولما يجب أن تتعلم القيام به بشكل أفضل. إذا قمت بنقل اللوم أو المسؤولية من عاتقك إلى عاتق السوق من أجل أن تحجب المشاعر المؤلمة الناتجة عن تأنيبك ولومك لنفسك، فسيكون كل ما قمت به هو وضع ضمادة طبية ملوثة على الجرح.

قد تظن أنك عالجت المشكلة، ولكن المشكلة ستطفو على السطح لاحقاً وبشكل أسوأ من ذي قبل. لابد للمشكلة من أن تظهر ثانية لأنك ببساطة لم تتعلم أي شيء يمهد الطريق للتفسيرات الجديدة التي ستؤدي إلى تجربة مُرضية أكثر.

هل تساءلت يوماً لماذا يكون عدم جنيك لأرباح متحققة أمراً مؤلماً أكثر من تعرضك للخسارة؟

عندما نخسر، يكون هناك عدد من الأساليب التي نستطيع بواسطتها أن ننقل اللوم من على عاتقنا إلى عاتق السوق فلا نتحمل المسؤولية عما حصل. ولكن عندما نترك أرباح متحققة دون أن نجنيها فلا يمكننا حينها أن نلوم السوق، فالسوق لم يفعل أي شيء سوى أنه أعطانا ما نريده بالضبط ولكن لسبب ما كنا غير قادرين على التصرف بناءً على الفرصة بالشكل الملائم. بعبارة أخرى، ليس هناك مبرر منطقي يجعل ألمنا يزول.

أنت لست مسؤولاً عما يفعله أو لا يفعله السوق، ولكنك مسؤول عن كل شيء آخر ينتج عن أنشطة تداولك. فأنت مسؤول عما تعلمته وكذلك عن كل ما لم تتعلمه بعد، وينتظر أن يتم اكتشافه من قبلك. إن الوسيلة الأكثر فعالية لتكتشف ما تحتاجه لكي تكون متداولاً ناجحاً هي بتطوير موقف سلوكي رابح، لأن الموقف الرابح هو عبارة عن نظرة إبداعية كامنة والموقف السلوكي الرابح لا يخبرك بما يجب عليك أن تتعلمه فحسب، ولكنه يُنتج أيضا نمط التفكير الأكثر مساعدة لك في اكتشاف شيء لم يكتشفه أحد غيرك.

إن تطوير الموقف السلوكي الرابح هو مفتاح نجاحك. والمشكلة بالنسبة للكثير من المتداولين أنهم إما يعتقدون أنهم يمتلكون واحداً أساساً، لكنهم في الحقيقة لا يمتلكونه. أو أنهم يتوقعون من السوق أن يقوم بتطوير هذا الموقف لهم من خلال منحهم صفقات رابحة.

أنت بنفسك المسؤول عن تطوير "موقفك السلوكي الرابح" فالسوق لن يقوم بذلك نيابة عنك وأنا أريد أن أشدد قدر الإمكان على نقطة أنه لا يمكن لتحليل السوق مهما كان مقداره أن يعوّض عن تطويرك لموقف سلوكي رابح إذا كنت تفتقد إليه.

إن فهم الأسواق سوف يمنحك الأفضلية التي تحتاجها لتحقق بعض الصفقات الرابحة، ولكن هذه الأفضلية لن تجعلك رابح مستمر إذا لم تمتلك موقف سلوكي رابح.

بالتأكيد سيقول البعض بأن بعض صفقاتهم تخسر لأنهم لا يعرفون ما فيه الكفاية عن الأسواق فيختارون الصفقة الخاطئة. بقدر ما تبدو هذه الفكرة منطقية ومقبولة فقد علمتني تجاربي أن المتداولين ذوي الموقف السلوكي الخاسر يختارون الصفقات الخاطئة أيضاً مهما بلغت معرفتهم عن الأسواق. وفي الحالتين فالنتيجة هي نفسها أنهم يخسرون.

أما على الجهة المقابلة، فالمتداولون أصحاب الموقف السلوكي الرابح الذين لا يعرفون أي شيء فعلياً عن الأسواق يمكنهم اختيار الصفقات الرابحة، وإذا كانوا يعرفون الكثير عن الأسواق فيمكنهم اختيار صفقات رابحة أكثر.

إذا أردتَ تغيير طريقة معايشتك للأسواق من الخوف إلى الثقة، وإذا أردت تغيير نتائجك من منحنى بياني غير منتظم للرصيد إلى منحنى بياني صاعد بثبات، فالخطوة الأولى لذلك هي تبني المسؤولية، والتوقف عن توقع أن الأسواق ستمنحك أي شيء أو ستقوم بأي شيء من أجلك. فإذا عالجت هذه النقطة وتقدمت بحيث تقوم بكل ذلك بنفسك أنت فلن يستطيع السوق أن يكون خصمك بعد ذلك.

إذا توقفت عن محاربة السوق، وهذا يعني عملياً أن تتوقف عن محاربة نفسك، فسوف تذهل للسرعة التي ستكتشف فيها ما يجب عليك تعلمه بالضبط، وللسرعة التي ستتعلم فيها، فتحمّل المسؤولية هو حجر الزاوية في الموقف السلوكي الرابح.

الفصل الرابع

الثبات (الاستمرارية): هو حالة ذهنية

أتمنى أنه وبعد قراءتك للفصول الثلاثة الأولى، قد توصلت إلى قناعة مفادها أن مجرد تصرفك بناءً على قدرة (إمكانيات) المتداول فقط لا يعني بأنك تعلمت الطرق المناسبة للتفكير بما تفعل، وكما أكدتُ عدة مرات فإن الذي يميز أفضل المتداولين عن البقية ليس هو ما يفعلونه ولا متى يفعلونه، بل هو كيف يفكرون فيما يفعلونه وكيف يفكرون متى سيفعلونه. إذا كان هدفك أن تتاجر كمحترف وتكون رابح باستمرارية إذا يجب عليك أن تبدأ من فرضية أن الحلول تكمن في عقلك وليس في السوق.

الثبات هو حالة ذهنية لها في جوهرها إستراتيجيات تفكير ذات نمط معين، إستراتيجيات التفكير هذه فريدة من نوعها في التداول، إن تحقيق عدة صفقات رابحة يمكن أن يقنع أياً كان أن التداول سهل. تذكر تجاربك، ارجع بذاكرتك إلى تلك الصفقات التي جعلت أموالاً كثيرة تتدفق إلى حسابك بينما كان كل ما قمت به هو اتخاذ قرار بسيط بالشراء أو البيع.

الآن امزج الشعور الإيجابي جداً الذي شعرت به عندما ربحت مع شعورك عندما حصلت على مال دون جهد، عندها من المستحيل تقريباً أن لا تصل إلى استنتاج بأن ربح المال هو أمر سهل على المتداول.

ولكن إذا كان الأمر كذلك وكانت المتاجرة سهلة لهذه الدرجة، فلماذا من الصعب جداً إتقانها؟ لماذا العديد من المتداولين والذين هم في قمة الذكاء يتصارعون مع هذا التناقض الواضح؟ (التناقض أن الربح سهل ولكن لا يمكن تحقيقه)!

إذا كان التداول بهذه السهولة حقاً والمتداولون يعرفون ذلك - لأن لديهم تجارب مباشرة عن مدى سهولة وقلة الجهد الذي تحتاجه - إذاً كيف يعقل أنهم لا يستطيعون أن يطبقوا ما تعلموه عن الأسواق التي عملوا فيها مراراً وتكراراً؟

بعبارة أخرى، كيف نفسر التناقض بين ما نؤمن به حول التداول وبين نتائج تجارتنا الفعلية عبر الوقت؟

❖ التفكير في عملية التداول

جميع الإجابات تكمن في الطريقة التي نفكر فيها بشأن التداول، المفارقة هي أن التداول يكون أكثر متعة وأقل جهداً كلما قلت خبرتك فيه، ولكن معايشتك الدائمة لهذه النوعية من الصفات (أي من المتعة وقلة الجهد المبذول في التداول) معايشتك هذه تابعة لوجهة نظرك أو لمعتقداتك أو لطباعك أو للتركيبة العقلية الخاصة بك. اختر المصطلح الذي يعجبك فجميعها تشير إلى نفس الشيء.

الربح والاستمرارية في الربح هي حالة عقلية، تماماً كما السعادة والمتعة والرضا هي حالات عقلية. إن حالتك العقلية هي نتاج قناعاتك وطباعك، يمكنك محاولة خلق الاستمرارية والثبات لديك بدون أن تملك القناعات والطباع المناسبة لذلك، ولكن نتائج ذلك ستكون مثلها مثل نتائج محاولتك أن تكون سعيداً بدون أن يكون هناك ما يسعدك، فحينما لا تحصل على المتعة يكون من الصعب جداً عليك أن تقنع نفسك أنك مستمتع.

بالطبع فالظروف يمكن أن تنقلك فجأة إلى حالة من الشعور بالفرح، ولكن هذه الحالة العقلية من الفرح التي وصلت إليها هي نتيجة تغيّر في الظروف الخارجية وليس نتيجة التغير الداخلي في طباعك. إذا اعتمدتَ على الظروف والعوامل الخارجية لتجعلك سعيداً (لكي تشعر بالسعادة دائماً) فغالباً من غير المحتمل أنك ستكون سعيداً بشكل دائم. ومع ذلك يمكنك أن ترفع من احتمالية كونك سعيداً بتطوير نوع المتعة التي ترضي طباعك (بمعنى أصح بتطوير طباعك بحيث ترضى بنوع آخر من المتعة) ولأكون أكثر تحديداً يمكنك ذلك من خلال العمل على تحييد المعتقدات والمواقف التي تمنعك من الفرح والاستمتاع.

وخلق النجاح باستمرارية وثبات لدى المتداول يكون بنفس المبدأ السابق لا يمكنك الاعتماد على السوق ليجعلك ناجح باستمرار، تماماً بنفس مبدأ أنه لا يمكنك الاعتماد على العالم الخارجي ليجعلك سعيداً باستمرار.

الناس الذين هم حقاً سعداء ليس عليهم فعل أي شيء ليجعلوا أنفسهم سعداء، هم فقط أناس سعداء. والمتداولون الناجحون باستمرارية هم كذلك أيضاً كنتاج طبيعي لما هم عليه بطبيعتهم ليس عليهم أن يحاولوا أن يكونوا ناجحين باستمرار هم فقط كذلك. قد يبدو هذا الفرق نظرياً ولكن من الهام جدا أن تفهمه.

فأن تكون مستمراً هو ليس شيئاً يمكنك أن تحاول أن تكونه، لأن مجرد محاولتك هذه سوف تُلغى أساساً من قبل عقلك الباطن، وهذا سيبعدك عن العفوية مما يُنقص من احتمال ربحك

ويرفع من احتمال خسارتك. أفضل صفقاتك كانت سهلة وبدون جهد، ولست أنت من حاول أن يجعلهم بهذه السهولة، هم فقط كانوا كذلك. لم يكن هناك أي صراع أو تشتت، فقد رأيت بالضبط ما احتجت لرؤيته وتصرفت بناءً على ما رأيته. كنت في تلك اللحظة جزءاً من سيل الفرص، كنت عفوياً.

وعندما تكون في حالة من الانسياب مع سيل الفرص فليس عليك أن تحاول أن تقوم بشيء، لأنه في تلك المرحلة كل ما تعرفه عن السوق يكون متاحاً أمامك. وفي تلك المرحلة لا يكون هناك شيء مخفي أو محجوب عن انتباهك، تكون تصرفاتك بدون جهد لأنه لا يوجد حينها أي تشتيت أو مقاومة.

أما على الجهة المقابلة، فإن محاولتك للانسياب مع سيل الفرص ولأن تكون عفوياً، تشير إلى مواجهتك درجات معينة من التشتيت والمقاومة، وإلا لكنت قمت بذلك ببساطة دون أن تبذل جهداً محاولاً ذلك. كما أن ذلك يشير أيضاً إلى أنك تحاول أن تحصل على ما تريده من السوق.

الآن، في حين أنه يبدو من الطبيعي أن نفكر بهذه الطريقة، أي يبدو أنه من الطبيعي أن نحاول إلا أن طريقة التفكير هذه تواجه العديد من العقبات، فأفضل المتداولين يبقون في حالة من العفوية لأنهم لا يحاولون الحصول على أي شيء من السوق، إنهم ببساطة يجعلون أنفسهم جاهزين للاستفادة مما يوفره السوق لهم في أي لحظة. وهناك فرق كبير بين هذين المنظورين.

في الفصل الثالث أوضحت بإيجاز كيف أن عقولنا مصممة لتتجنب كل من الألم المادي والألم العاطفي، فإذا تداولت من مبدأ الحصول على ما تريد وما تتمنى من السوق، فما الذي سيحصل عندما لا يتصرف السوق كما تريد؟

آليات الدفاع العقلية الخاصة بك تتنبه وتعترض وترفض لتعوض عن الفرق بين ما تريده وبين ما تحصل عليه، وذلك لكي لا تعاني من أي ألم عاطفي. عقولنا مصممة لتحجب بشكل تلقائي المعلومات المهددة لنا، أو لتجد طريقة تطرد بها تلك المعلومات وذلك لكي تحمينا من الانزعاج العاطفي الذي نشعر به بشكل طبيعي عندما لا نحصل على ما نريد.

أنت لن تدرك ذلك في لحظتها، ولكنك سوف تنتقي وتختار المعلومات التي تتفق مع توقعاتك فقط وذلك حتى تحافظ على حالتك العقلية خالية من الألم. إضافة إلى ذلك، فإنك أثناء محاولتك الحفاظ على حالتك العقلية بدون ألم فأنت أيضاً ستخرج نفسك من العفوية لتدخل إلى عالم (كان يمكن أن يكون) و (كان ينبغي) و (كان سيكون) و (فقط لو).

فكل ما كان يمكن أن يكون، أو كان ينبغي أن يكون، كان مخفياً لك تلك اللحظة، ثم أصبح كل ذلك مؤلماً وواضحاً ولكن بعد وقوعه، وبعد أن تنتهي الفرصة بوقت طويل. لكي تكون ثابتاً يجب عليك أن تتعلم أن تفكر بالتداول بطريقة هي أنك لم تعد عرضة للعمليات العقلية الواعية أو اللاواعية والتي تخفي أو تحجب أو تختار أو تنتقي المعلومات، بحيث تجعلك سعيداً وتعطيك ما تريد، أو بحيث تحاول تجنيبك الألم.

إن التهديد بالألم يولد خوفاً، والخوف هو مصدر 95 % من الأخطاء المحتمل أن ترتكبها، ومن المؤكد أنك لن تكون ثابتاً ولن تختبر العفوية إذا كنت ترتكب الأخطاء باستمرار، وستظل ترتكب الأخطاء طالما أنك خائف من أن ما تريده وما تتوقعه لن يحدث.

أكثر من ذلك، كل ما خططت لفعله كمتداول سوف يُحارب وسيبدو كما لو أنك في صراع ضد السوق أو أن السوق ضدك شخصياً، لكن الحقيقة أن كل ذلك يحصل داخل عقلك فقط فالسوق لا يدرك المعلومة التي يتيحها لك ولكن أنت من تدركها. ولو كان هناك صراع حقاً، فأنت من يتصارع مع مقاومتك الداخلية.

ربما تسأل نفسك الآن كيف أفكر بالتداول بأسلوب جديد بحيث لا أخاف ولا أكون عرضة لعملياتي العقلية التي تمنع وتحجب وتنتقي وتختار المعلومات كما تريد؟ الجواب هو: تعلم أن تتقبل المخاطرة (الخسارة).

❖ الفهم الجيد للمخاطرة

فيما عدا الأمور العديدة المتعلقة بالمسؤولية والتي ناقشناها في الفصل الثالث، لا يوجد في التداول شيء بالغ الأهمية لنجاحك وأُسيء فهمه كمبدأ قبول المخاطر.

كما ذكرت في الفصل الأول فإن معظم المتداولين يفترضون بصورة خاطئة أن مجرد انخراطهم في نشاط ذا طبيعة محفوفة بالمخاطر من فتح وإغلاق الصفقات يفترضون أن هذا هو تقبل المخاطر.

قبول المخاطر يعني قبول النتائج المترتبة على صفقاتك دون خوف أو عدم راحة نفسية، وهذا معناه أنك يجب أن تتعلم أن تفكر في التداول وفي علاقتك بالأسواق بطريقة يكون فيها احتمال الخطأ والخسارة وعدم جني كل الأرباح وتفويت بعض الفرص، هو احتمال وارد دون أن تقوم آليات دفاعك العقلية برفض ذلك ودون أن تخرجك من حالة العفوية.

فلا فائدة لك من المخاطرة في صفقة إذا كنت خائفاً من النتائج، لأن خوفك هذا سوف يؤثر على رؤيتك الخاصة للمعلومات وعلى سلوكك بطريقة ستؤدي إلى وقوعك بذات التجربة التي كنت تخاف منها أكثر من أي شيء آخر، نفس التجربة التي كنت تحاول تجنبها أساساً. أنا أعرض عليك إستراتيجية تفكير معينة مؤلفة من مجموعة من المعتقدات التي سوف تبقيك مركزاً وعفوياً في تلك اللحظة، وبهذا الإستراتيجية الجديدة وهذا المنظور لن تحاول أن تحصل على أي شيء من السوق ولن تحاول أن تتجنب أي شيء، بدلاً من ذلك ستترك السوق يتكشف ويصبح واضحاً لك وستصبح جاهزاً للاستفادة من جميع الحالات التي تراها كفرص لك.

فعندما تجعل نفسك جاهزاً للاستفادة من أية فرصة، فإنك لا تفترض أي حدود أو توقعات لسلوك السوق، أنت متقبل لفكرة أن يفعل السوق ما يريد ومع ذلك فأثناء قيام السوق بفعل ما يريد فإنه سيخلق حالات معينة ستراها أنت على أنها فرص، وستتصرف بناءً على هذه الفرص بأفضل ما لديك. وحالتك العقلية لن تعتمد على سلوك السوق ولن تتأثر به إذا تعلمت خلق حالة عقلية لا تتأثر بسلوك السوق. فإن صراعك الداخلي سيختفي من الوجود، وعندما يختفي هذا الصراع فإن كل شيء سيصبح سهلاً. عندها يمكنك الاستفادة بشكل كامل من كل مهاراتك وتحليلاتك وغيرها لتدرك في نهاية المطاف قدراتك كمتداول.

والتحدي هنا: هو كيف تتقبل مخاطر التداول بدون انزعاج نفسي أو خوف وأنت في نفس الوقت تشعر بالانزعاج والخوف عندما ترى المخاطر؟ بكلمات أخرى، كيف تبقى واثقاً من نفسك ولا تشعر بالألم وأنت متأكد تماماً أنك ربما تكون على خطأ وربما تخسر المال وربما تفوت بعض الفرص وربما تترك بعضا من ربحك دون أن تجنيه؟

كما ترى، إن خوفك وشعورك بعدم الراحة هما شيئان مبرران ومنطقيان وهذه الاحتمالات الواردة الحدوث من الشعور بالخوف وعدم الراحة تصبح حقيقة لحظة تفكيرك في التفاعل مع السوق، ومع ذلك بقدر ما أن هذه الاحتمالات حقيقية لدى جميع المتداولين فإن ما هو ليس حقيقياً وليس متماثلاً لدى الجميع هو معنى أن تكون على خطأ أو تخسر النقود أو تفوّت بعض الفرص أو تترك بعض أرباحك دون جنيها. فالناس لا يتشاركون نفس المعتقدات والطباع في مواجهة هذه الاحتمالات ولذلك فإننا لا نتشارك نفس الحساسية العاطفية.

بعبارة أخرى، ليس جميع الناس يخافون من نفس الشيء. قد يبدو هذا بديهياً، لكنني أؤكد لك أنه ليس كذلك فعندما نخاف فإن الانزعاج العاطفي الذي نشعر به تلك اللحظة يبدو حقيقياً جداً ولا شك فيه فنفترض بشكل طبيعي أن الجميع يشاركنا واقعنا هذا.

سأعطيكم مثالاً ممتازاً عما أتحدث عنه، عملت منذ فترة مع متداول كان يعاني من خوف شديد من الثعابين، كان دائم القلق من موضوع الثعابين وهو لا يتذكر وقتاً إلا وكان يعاني فيه من هذا القلق ، الآن هو متزوج ولديه إبنة عمرها ثلاث سنوات، في إحدى الأمسيات عندما كانت زوجته خارج البلدة دُعيَ هو وابنته إلى منزل أحد الأصدقاء لتناول العشاء، وبدون علم عميلي هذا كان ابن صديقه يربي عنده ثعبان كحيوان أليف. عندما أحضر الطفل ثعبانه ليريه للجميع خاف عميلي وقفز فعلياً إلى الجهة الثانية من الغرفة ليبتعد بقدر ما يستطيع عن الثعبان. ولكن بالمقابل، كانت ابنته مفتونة بالثعبان حتى أنها لم تتركه. عندما أخبرني بهذه القصة قال لي بأنه لم يكن مصدوماً فقط من المواجهة غير المتوقعة التي حصلت مع الثعبان، ولكن أيضاً من ردة فعل ابنته فهي لم تكن خائفة على عكس ما كان يتوقع.

شرحت له أن خوفه هذا كان قوياً إلى درجة كبيرة، وأن تعلقه بابنته كان كبيراً أيضاً بحيث لم يكن له أن يتصور أن ابنته لن تشاركه خوفه من الثعابين بشكل تلقائي. بعد ذلك أوضحت له بأنه لم يكن من الممكن لابنته أن تشاركه خوفه هذا بأي شكل من الأشكال، إلا إذا كان قد علّمها أن تخاف من الثعابين، أو إذا كانت قد خاضت تجربتها الخاصة المؤلمة والمرعبة مع الثعابين.

أما فيما عدا ذلك، وبدون وجود أي شيء يتعارض مع نظامها العقلي فالاحتمال الأكبر أن تكون ردة فعلها في أول مواجهة لها مع ثعبان حي هي افتتان محض، وتماماً كما افترض عميلي أن ابنته ستكون خائفة من الثعابين فإن غالبية المتداولين يفترضون أن أفضل المتداولين سيكونون أيضا خائفين من أن يكونوا على خطأ، أو من أن يخسروا نقوداً أو من أن يتركوا أرباحهم دون جنيها. إنهم يفترضون أن أفضل المتداولين قد حيّدوا مخاوفهم بواسطة كمية كبيرة من الشجاعة والأعصاب الفولاذية وضبط النفس ولكن كباقي الأمور في التداول فما يبدو منطقياً وبديهياً هو ليس كذلك.

بالتأكيد من الصحيح أن أياً من هذه الصفات (الشجاعة الأعصاب الفولاذية ضبط النفس) أو جميعها قد تكون موجودة عند أي متداول محترف، ولكن ما هو ليس صحيحاً أن هذه الصفات تلعب أي دور في تفوقهم وأدائهم. كل من الشجاعة المطلوبة والأعصاب الفولاذية والقدرة على ضبط النفس تنطوي على تناقض داخلي بحيث يتم استخدام كل قوة لمواجهة أثر القوة الأخرى.

فأي درجة من الصراع أو المحاولة أو الخوف المصاحب لتداولك سيبعدك عن أن تكون جزءاً من اللحظة وأن تكون عفوياً، وبالتالي يخفض من نتائجك، بهذه النقطة يميز المتداولون المحترفون أنفسهم عن باقي الحشود.

عندما تتقبل المخاطرة كالمحترفين فلن تنظر إلى أي شيء يفعله السوق على أنه تهديد لك، إذا لم يكن هناك أي تهديد فلا شيء لتخافه، وإذا لم تكن خائفاً فأنت لا تحتاج للشجاعة. إذا لم تكن متوتراً فلماذا تحتاج لأعصاب فولاذية؟ وإذا لم تكن خائفاً من أن تتهور لأن آليات انضباطك في مكانها الصحيح فلست بحاجة إلى ضبط نفسك.

بينما تفكر في حيثيات ما أقوله، أريدك أن تبقي شيء في رأسك وهو: قلة قليلة جداً من الناس هم من يبدؤون تداولهم مع المعتقدات والمواقف المناسبة بشأن المسؤولية والمخاطرة، هؤلاء موجودون ولكنهم نادرين. أما الباقون جميعا فيمرون بنفس الحلقة المفرغة التي وضحتها في مثال المتداول المبتدىء: نبدأ بلا مبالاة، ثم نصبح خائفين، وخوفنا هذا يقلل باستمرار من إمكانياتنا. والمتداولون القادرون على كسر هذه الحلقة بنجاح، هم الذين يتعلمون في نهاية المطاف كيف يتوقفون عن التجنب ويبدؤون في تحمل المسؤولية والمخاطرة. معظم الذين كسروا هذه الحلقة بنجاح لم يصلوا إلى مرحلة التحول هذه في تفكيرهم إلا بعد أن عاشوا الكثير من الألم بسبب الخسائر الكثيرة التي عانوها، والتي كان لها تأثير إيجابي في طرد أوهامهم حول حقيقة التداول. مع الاحترام لتطورهم وتحولهم إلا أن الكيفية التي أوصلتهم لهذا التحول ليست ذات أهمية كبيرة، لأنه في أغلب الحالات حصل هذا التحول من دون قصد. بمعنى آخر، هم لم يكونوا على علم بالتحول الذي كان يستقر في بيئتهم العقلية إلى أن يلمسوا الآثار الإيجابية. منظورهم الجديد وضعهم على الطريق الصحيح للتفاعل مع السوق.

وهذا يفسر لماذا عدد قليل من كبار المتداولين يستطيعون أن يفسروا سبب نجاحهم، ماعدا التحدث عن البديهيات مثل (خفض الخسائر) و (امشي مع الاتجاه). والمهم الآن هو فهم أنه من الممكن جداً لك أن تفكر كما يفكر المحترفون، وأن تتداول بدون خوف على الرغم من أن تجربتك المباشرة كمتداول ستحاول أن تخبرك خلاف ذلك.

❖ التوافق مع بيئتك العقلية

الآن سوف نبدأ بشرح كيف يمكنك أن تنظم بيئتك العقلية لتتقبل المخاطرة وتتصرف كمتداول محترف. معظم ما ناقشته سابقاً وحتى هنا كان لجعلك جاهزاً للعمل الحقيقي. سأعلمك طريقة تفكير أهم ما فيها اعتقادات راسخة بمبدأ الاحتمالات، وبأقصى شيء يمكن أن يحصل. بطريقة التفكير الجديدة ستتعلم كيف تخلق علاقة جديدة بالسوق، علاقة تبعدك عن طريق تفكيرك السابقة بشأن الخسارة أو الخطأ، وتبعدك عن اعتبار أي معلومات تأتي من السوق على أنها تهديد. وعندما ينتهي ألم التهديد سيختفي أيضاً ألم الخوف وبالتالي ستختفي أخطاءك الناجمة عن الخوف والتي كنت معرضاً لها سابقاً.

ستملك عقلاً حراً لمعرفة ما هو متاح أمامك وستتصرف بناءً على ما تراه.

إن وصولك إلى هذه الحالة الخالية من الهم والخوف على الرغم مما عانيته سابقاً مراراً وتكراراً، سوف يحتاج بعض الجهد، ولكنه ليس بالصعوبة التي تتخيلها. في الواقع بمجرد انتهاءك من قراءة هذا الكتاب ستندهش كم أن حلول مشاكلك بسيطة في الواقع.

وفي كثير من النواحي تكون الحاله العقلية أو وجهة نظرك تشبه شفرة برمجية، حيث يمكنك كتابة آلاف الأسطر من التعليمات البرمجية بشكل صحيح إلا سطر واحد بشكل خاطىء. الآن، بحسب مهمة هذا البرنامج وبحسب مكان هذا الخطأ فإن ذلك قد يؤثر على شيء آخر. أي أن خطأ صغير كحرف ليس في مكانه قد يؤدي إلى انهيار النظام بأكمله.

هل رأيتم؟ الحل كان بسيطاً: فقط صحح مكان الحرف وسيعمل كل شيء بشكل سلس ولكن إيجاد مكان الخطأ أو معرفة أنه موجود أساساً هو ما قد يحتاج خبرة كبيرة.

وعندما يتعلق الأمر بعقلية التداول المثالية فإن الجميع على بعد مسافة نفسية معينة عن تلك العقلية، بتعبير آخر: الجميع يبدأ ببرمجة معطوبة (الجميع يبدأ التداول بطريقة تفكير غير صحيحة) ويمكنني استخدام مصطلحات مثل (التكات أو النقرات) لأشير إلى هذه المسافة النفسية التي يبعدها المتداول عن العقلية المثالية. ولكن هذه المصطلحات لا تحدد المسافة بالضبط، لذلك كمثال أقول أن العديد منكم سيجد أنه على بعد درجة واحدة عن عقلية المتداول المثالية، ولكن هذه الدرجة الواحدة تمثل الصورة الخاطئة التي لديك عن حقيقة التداول. ولكن بينما تتأمل بعض الأفكار الواردة في هذا الكتاب فإن وجهة نظرك قد تتغير.

وبالعودة إلى التشبيه السابق (تشبيه الشفرة البرمجية)، بمثابة إيجاد السطر البرمجي الخاطئ ثم تصحيحه. ويصف الناس عادةً هذا النوع من التغيير في العقل الداخلي بعبارة " آها " أو "وجدتها" أو كأن الأضواء أنارت فجأة. كل شخص مرّ بهذه الأنواع من التجارب وهناك بعض الصفات المشتركة بينهم. حيث نشعر في البداية بالاختلاف، حتى أن العالم يبدو مختلفاً بالنسبة لنا وكأنه قد تغير فجأة. وعادةً ما نقول في لحظة الإدراك هذه: لماذا لم تخبرني بهذا سابقاً؟ أو (لقد كان ذلك أمام عيني طوال الوقت ولكني لم أره) أو (لقد كان الأمر بسيطاً جداً كيف لم أره)؟

هناك ظاهرة أخرى مثيرة للاهتمام تتعلق بلحظة " آها وجدتها " وهي أنه أحياناً وخلال لحظة واحدة نشعر بأن هذا الجزء الجديد من شخصيتنا كان بالأساس موجوداً فينا، حتى أنه يصبح من الصعب جداً علينا أن نصدق أننا كنا سابقاً بالشكل الذي كنا عليه قبل أن نمر بهذه اللحظة.

وباختصار، قد يكون لديك بالفعل لمعرفة عما تحتاجه لتكون متداول ناجح باستمرار، ولكن علمك بشيء لا يجعله تلقائياً جزءاً وظيفياً من حقيقيتك، فالمعرفة ليس بالضرورة أن تكون معتقداً. لا يمكنك الافتراض أن تعلم شيء جديد الموافقة عليه هو مثل الإيمان به لدرجة أن تتصرف بناءً عليه. على سبيل المثال: إذا أخذنا عميلي الذي يخاف من الثعابين كمثال إنه يدرك بالتأكيد أن الثعابين ليست جميعها خطرة، كما أن تعلم التمييز بين الخطرة والتي لا تشكل خطراً لا تعتبر صعبة. ولكن هل سيتعلم عميلي فجأة كيف يجعل من تمييزه بين النوعين سبباً كي لا يخاف من النوع غير الخطير؟ هل نستطيع افتراض أن معرفته هذه ستصل به إلى مستوى داخل عقله بحيث يتعامل مع الثعابين بدون خوف أو جمود؟ كلا، لا يمكننا افتراض ذلك. فإن وعيه وإدراكه أن بعض الثعابين ليست خطرة ونقطة خوفه من الثعابين، هاتين النقطتين موجودتان جنباً إلى جنب داخل عقله ويناقض أحدهما الآخر. يمكن لك أن تواجهه مع أحد الثعابين ويمكن له أن يؤكد لك أنه ليس خطراً ولا يمكن أن يؤذيه، ولكن في نفس الوقت سيكون صعباً جداً عليه أن يلمسه حتى لو أراد ذلك. هل هذا يعني أنه محكوم عليه أن يبقى خائفاً من الثعابين طيلة حياته؟؟ إنها فعلاً مسألة إرادة.

طبعاً من الممكن له أن يحيّد خوفه، ولكن عليه أن يعمل لتحقيق ذلك، والعمل لتحقيق أي شيء يتطلب حافزاً كافياً. الكثير منا يعاني مما يعرف بالمخاوف غير المنطقية، ونحن نختار أن نعيش مع مخاوفنا هذه ببساطة لأننا لا نريد أن نعيش التعب النفسي اللازم للتغلب على هذه المخاوف. في هذا المثال التناقض واضح ومكشوف، ولكن خلال سنوات عملي الطويلة مع المتداولين اكتشفت أن العديد من التناقضات النمطية والصراعات والتي تحيط بقضية المخاطرة والمسؤولية حيث أن احتفاظك بمعتقدين أو أكثر من المعتقدات المتناقضة يمكن له بسهولة أن يلغي نواياك الإيجابية لتكون ناجحاً، مهما كان حافزك لذلك كبيراً. المشكلة أن جميع هذه التناقضات غير واضحة، على الأقل ليس من الوهلة الأولى. وعلى الرغم من ذلك فالمعتقدات المتناقضة ليست هي المشاكل الوحيدة، ماذا عن إصرارك على مقولة "أنا مخاطر" والتي يفترض فيها المتداولين أنها مرسخة على مستوى عميق من إيمانهم، بينما في الحقيقية فإن الديناميكية الكامنة وراء فهمهم للسوق تشير إلى أنهم يفعلون أي شيء لتجنب المخاطرة.

معتقداتك المتناقضة ووعيك غير الوظيفي يمثلان شفرة برمجية خاطئة في عقلك، هذه الشفرة تدمر تركيزك وقدرتك على تحقيق أهدافك. هذه الشفرة تجعل الأمر يبدو وكأن إحدى قدميك على دواسة البنزين والأخرى على الفرامل، هذه الشفرة تجعلك تتداول بغموض بطريقة تكون صعبة ولكن ممتعة في البداية، ولكن في نهاية الأمر تتحول إلى غضب بحت.

عندما كنت في الجامعة في أواخر عام 1960 م كان أحد أفلامي المفضلة فيلم " لووك صاحب اليد الدافئة " من بطولة بول نيومان كان فيلماً مشهوراً وقتها لذلك أنا واثق أن العديد منكم قد شاهده في عرض منتصف الليل. لووك كان عضواً في سلسلة عصابات جورجيا، بعد أن هرب وألقي القبض عليه للمرة الثانية كان السجّان والحراس مصممين على عدم السماح للووك أن يسخر منهم للمرة الثالثة، فأثناء إجباره على القيام بالكثير من الأعمال غير المعتاد عليها والمجهدة دون راحة، وأثناء ضربه بشكل متقطع ظلوا يسألونه "هل عدت إلى صوابك الآن يا لوك" وفي نهاية المطاف وبعد معاناة كبيرة أخبر لووك سجّانيه أنه عاد إلى صوابه أخيراً ولكنهم أخبروه أنه في حال لم يعد إلى صوابه وحاول الهرب مرة أخرى فإنهم سيقتلونه حتماً، بالطبع لووك حاول الهرب مرة أخرى فنفذ الحراس وعدهم وقتلوه.

إن العديد من المتداولين هم مثل لوك، سواءً يدركون ذلك أو لا. فهم يصرون على طريقتهم ويحاول كل منهم الوصول إلى طريقة لهزيمة السوق، ونتيجة ذلك يقتلون مالياً ومعنوياً. هناك طرق لا متناهية مرضية وأكثر سهولة للحصول على ما تريده من السوق، ولكن أولاً يجب أن تكون لديك إرادة " لكي تعود إلى صوابك ".

الفصل الخامس

ديناميكيات الإدراك

أحد الأهداف الرئيسية لهذا الكتاب هو تعليمك كيف تتخلص من تهديد الألم الآتي من معلومات السوق. السوق لا يولد أية معلومات مفرحة أو مؤلمة، فمن وجهة نظر الأسواق هي ببساطة مجرد معلومات. قد يبدو وكأن السوق هو الذي يسبب لك أن تشعر بما تشعر به في أية لحظة، ولكن تلك ليست هي الحقيقة، إن الإطار العقلي الخاص بك هو الذي يحدد كيف تنظر إلى المعلومات، كيف تشعر، ونتيجة لذلك يحدد هل أنت في أنسب وضع لتدخل في حالة التداول العفوية وتستغل كل ما يقدمه لك السوق.

المحترفون لا يتلقون أي شيء يأتيهم من الأسواق على أنه مؤلم، وبالتالي لا يوجد أي تهديد لهم، وإذا لم يكن هناك أي تهديد فلا يوجد أي شيء ليحاربوا ضده. و نتيجة لذلك لا يوجد أي سبب بالنسبة لآليات دفاعهم العقلية الواعية واللاواعية لترفض ما يأتيها من السوق. وهذا يفسر سبب أن المحترفون يستطيعون أن يروا ويفعلوا أشياء تحيّر الآخرين. إنهم بحالة العفوية لأنهم يستقبلون سيلاً لا متناهياً من الفرص، وعندما لا يكونون في هذه الحالة العفوية فإن أفضلهم يدرك هذا الواقع، فيقوم بالتعويض عن ذلك إما بتقليص تداولهم أو التوقف عن التداول نهائياً.

إذا كان هدفك هو التداول مثل المحترفين فلا بد من رؤية السوق من وجهة نظر موضوعية، وبدون تحريف. يجب أن تصبح قادراً على التصرف بدون أي مقاومة أو تردد، لكن مع الكمية المناسبة من ضبط النفس الإيجابي لمواجهة الآثار السلبية الناجمة عن الثقة المفرطة أو النشوة أو السعادة الزائدة. الخلاصة هي، هدفك هو أن تكون قادراً على خلق حالة عقلية فريدة، هي عقلية المتداولين. وعندما تنجز ذلك، فكل شيء آخر له علاقة بنجاحك كمتداول سوف يأخذ مكانه الصحيح، ولمساعدتك في تحقيق هدفك سوف أعطيك لإعادة تعريف علاقتك بمعلومات السوق حتى تصبح إمكانية تلقيك أي من هذه المعلومات على أنها تهديد ضئيلة جداً أو شبه معدومة. وبـ (إعاده التعريف) أقصد تغيير منظورك والعمل انطلاقاً من إطار عقلي يبقيك مركزاً على الفرص المتوفرة بدلاً من تركيزك على الألم النفسي.

❖ تصحيح برمجيات عقلك

بعبارة أخرى، نريد إزالة الفيروسات من الشفرة البرمجية الخاصة بعقولنا واستخدام عقلنا بشكل صحي. إن القيام بذلك بشكل فعال يتطلب فهما لطبيعة الطاقة العقلية وكيف يمكنك استخدام هذه الطاقة لتغيير وجهة نظرك، تلك التي تولد السلبية والاستجابة العاطفية غير المرغوب فيها عن معلومات السوق. هناك الكثير لنتعلمه ولكن أعتقد بأنك ستندهش كيف أن تغييرات طفيفة يمكن أن تحدث فرقاً كبيراً في نتائج تداولك.

إن عملية التداول تبدأ بإدراك بالفرصة، فمن دون إدراكها لن يكون لدينا سبب للتداول، لذلك أظن أنه من الأنسب أن نبدأ دراستنا للطاقة العقلية عن طريق اختراق عملية الإدراك.

ما هي الديناميكية الكامنة وراء الإدراك؟ ما هي العوامل التي تحدد لنا كيف ندرك المعلومات أو ما الذي ندركه نسبة إلى ما هو متوفر لنا؟ كيف يتصل الإدراك بما نعيشه في أية لحظة؟ ربما كانت أسهل طريقة لفهم ديناميكية الإدراك والإجابة على الأسئلة السابقة هي بالتفكير بكل شيء (وأنا أعني كل شيء موجود في، وعلى، وحول هذا الكوكب على شكل مجموعة من القوى. قوى "تولّد" معلومات عن خصائصها وصفاتها ومزاياها التي تجعلها فريدة بما هي عليه).

كل شيء موجود خارج أجسامنا: جميع النباتات وجميع فئات الحياة وجميع الظواهر الكوكبية (كظروف جوية وزلازل وإنفجارات بركانية، جميع المواد الفيزيائية النشطة والخاملة، جميع الظواهر اللامادية كالضوء والأمواج الصوتية والموجات الدقيقة والأشعة كل شيء) منها يولّد معلومات حول طبيعة وجوده، هذه المعلومات لديها القدرة على التأثير على إحدى حواسنا المادية الخمس. وقبل أن نمضي أبعد من ذلك، لاحظوا أنني استخدمت فعل " يولّد " بطريقة شاملة مما يعني أن كل شيء في حالة نشطة بما في ذلك الجماد.

ولتوضيح سبب قيامي بذلك لننظر إلى شيء بسيط كالصخرة مثلاً، يمكنني استخدام الفعل النشط "تعبّر" لأن الذرات والجزيئات التي تشكل الصخرة هي في حركة مستمرة لذلك على الرغم من أن الصخرة لا تبدو نشطة إلا بالمعنى المجرد النظري للغاية، فإن لها صفات وخصائص لها تأثير على حواسنا مما يجعلنا نعايش ونميز طبيعة وجودها.

على سبيل المثال الصخرة لها بنية وملمس وهذا الملمس يظهر كقوة تؤثر على حاسة اللمس لدينا إذا مررنا أصابعنا على سطحها. للصخرة شكل ولون، واللون يبدو كقوة تؤثر على رؤيتنا. الصخرة تأخذ مساحة من الفراغ لا يشغلها أي جسم آخر لذلك عندما ننظر إلى

الصخرة فإننا نرى صخرة ولا نرى فراغاً أو نرى أي جسم آخر. والصخرة يمكن أن يكون لها رائحة أيضاً تؤثر بقوة على حاسة الشم لدينا، ويمكن أن يكون لها طعم ما. على الرغم من أني لم أتذوق أي صخرة مؤخراً لأكتشف ذلك! عندما نواجه أي شيء في البيئة ويقوم هذا الشيء بالتعبير عن خصائصه وصفاته فإن تغيراً في الطاقة يحدث.

الطاقة من الخارج تعبّر عن نفسها بشكل ما، وتتحول في نظامنا العصبي إلى نبضات كهربائية ثم تخزن في بيئتنا العقلية الداخلية. ولكي نكون أكثر تحديداً فكل ما نراه، نسمعه، نتذوقه، نشمه، أو نشعر به عبر حواسنا يتحول إلى نبضات كهربائية من الطاقة وتخزن في بيئتنا العقلية كذاكرة وقد لا تخزن. أعتقد أن كل هذا بديهي بالنسبة إلى أغلب الناس إلى حد ما ولكن هناك بعض المفاهيم العميقة ليست بديهية للجميع ولكننا نحن عادة ما نعتبرها أمر بديهي ومفروغ منه تماماً.

قبل كل شيء يوجد علاقة بين السبب والنتيجة، هذه العلاقة موجودة بين أنفسنا وبين كل شيء آخر في البيئة الخارجية. نتيجة لذلك فإن احتكاكنا بالقوى والعوامل الخارجية يخلق ما سوف أسميه "هياكل الطاقة" داخل عقولنا. فالذكريات والمميزات والمعتقدات التي نكتسبها طوال حياتنا توجد داخل عقولنا على شكل بنى من الطاقة وهو مفهوم غير نظري. فأنت قد تسأل نفسك كيف للطاقة أن تأخذ بنية أو شكلاً؟ قبل أن أجيبك على هذا السؤال فإن سؤالاً أكثر أهمية يحتاج للإجابة، أنا لا أعرف إذا كان قد تم إثبات ذلك علمياً أو تم قبوله من المجمع العلمي لكن اسأل نفسك بأي شكل آخر يمكن لهذه المكونات العقلية السابقة أن توجد، لكن ما نعرفه على وجه اليقين أن أي شيء يتكون من ذرات وجزيئات (أي شيء ليس طاقة) يأخذ مساحة من الفراغ وبالتالي يمكن ملاحظته (رؤيته تمييزه مراقبته) فلو كانت الذكريات والميزات والمعتقدات موجودة بشكل مادي لكنا قادرين على ملاحظتها ولكن على حد علمي لم يتم ملاحظة شيء كهذا!!

المجمع العلمي قام بتشريح أنسجة الدماغ (الحي منها والميت) لدراستها على مستوى الذرة الفردية، وراقب مناطق مختلفة من الدماغ خلال قيامها بوظائفها ولكن حتى الآن لم يستطع أحد رؤية الذاكرة والميزات والمعتقدات بشكلها الطبيعي، وأعني بـ " شكلها الطبيعي " أنه بالرغم من أن العلماء تمكنوا من ملاحظة خلايا الدماغ الفردية التي تحتوي على بعض الذكريات، إلا أنهم لم يستطيعوا أن يعاينوا هذه الذكريات بحد ذاتها بشكل مباشر، هم فقط كانوا قادرين أن يعاينوها إذا كان الشخص صاحب هذه الذكريات حياً وعبّر عنها بطريقة ما.

إذا كانت الذكريات والفوارق والمعتقدات لا وجود لها كشيء مادي فعندئذٍ لا يمكن بحال من الأحوال أن توجد إلا على شكل من أشكال الطاقة. وإذا أثبتنا أنها طاقة، فهل يمكن لهذه الطاقة أن تأخذ شكلاً محدداً؟ هل يمكن هيكلة هذه الطاقة بطريقة تعكس العوامل الخارجية التي سببت وجودها أصلاً؟ بالتأكيد!

هل يوجد أي شيء في البيئة موازٍ أو مماثل لطاقة ذات شكل أو ذات هيكل واضح محدد؟

نعم!

دعني أعطيك عدة أمثلة على ذلك: الأفكار هي عبارة عن طاقة، بما أنك تفكر وتفكيرك هذا مبني على لغة ما (لغتك) فإن أفكاركهذه تتشكل بقيود وقواعد اللغة الخاصة التي تفكر بها. وأنت عندما تعبر عن أفكارك هذه بصوت عالي فأنت تولد أمواجاً صوتية (أصوات) هذه الأصوات هي شكل من أشكال الطاقة. الأصوات التي يتم خلقها من تفاعل الحبال الصوتية واللسان تعكس مضمون رسالتك. الأمواج الدقيقة هي طاقة، والعديد من المكالمات الهاتفية ترسل عن طريق الأمواج الدقيقة، مما يعني أن طاقة الأمواج الدقيقة يجب أن تأخذ شكل يعبر عن الرسالة التي تحملها.

أشعة الليزر أيضاً هي طاقة، وإذا كنت قد شهدت يوماً عرضاً يشرح أشعة الليزر أو عمل فني باستخدام الليزر، سترى طاقة نقية تأخذ شكلاً معيناً يعكس الرغبات الإبداعية للفنانين. كل ما سبق أمثلة جيدة تشرح كيف يمكن للطاقة أن تأخذ شكلاً معيناً أو بنية أو هيكلاً.

بالطبع هناك الكثير من الأمثلة الأخرى ولكن هناك مثال خاص يوضح الفكرة بأفضل طريقة تصويرية. بالمستوى الرئيسي، ما هي الأحلام؟؟ أنا لا أسألك عن تفسير الأحلام أو ما هو هدفها لكن أنا اسأل ما هي؟ ما هي خصائصها؟ على افتراض أن الأحلام تحصل داخل حدود جماجمنا فلا يمكن أن تكون مؤلفة من ذرات وجزيئات لأنه لن يكون هناك مساحة كافية (في جماجمنا) لكل الأشياء التي وجدت وحدثت في أحلامنا.

تجربة الحلم تشعرنا بنفس النسب والأبعاد للأشياء التي نعايشها عندما نكون مستيقظين ونعيش حياتنا عبر حواسنا الخمس، الطريقة الوحيدة ليكون ذلك ممكناً هو أن تكون الأحلام عبارة عن شكل من هياكل أو بنى الطاقة لأن الطاقة يمكن أن تتسع في أي حجم أو بعد ودون أن تأخذ أي مساحة.

الآن إذا لم تصلك الفكرة بعد فهناك شيء معبّر حقاً لإيصالها، إذا كانت الذكريات والفروقات والمعتقدات التي اكتسبناها نتيجة معايشتنا للبيئة الخارجية، إذا كانت تمثل ما تعلمنا من محيطنا

وكيف يعمل. وإذا كانت هذه الذكريات والفروقات والمعتقدات موجودة في عقولنا كطاقة وإذا كانت الطاقة لا تحتل أي مساحة، فعندئذ يمكن القول أن لدينا قدرة غير محدودة للتعلم. أنا لا أظن أنه من الممكن أن نقول ذلك فقط بل أنا أقوله فعلياً.

فإذا فكرنا في تطور الوعي البشري وما تعلمنا بشكل جماعي، وكذلك إذا فكرنا بما يحتاج الفرد العادي لمعرفته لكي يعمل و يؤدي وظائفه بفعالية وقمنا بمقارنة ذلك مع ما كان الوضع عليه منذ 100 عام فقط فلن نجد إطلاقاً ما يشير إلى أننا لا نملك قابلية غير محدودة للتعلم. إن الفرق بين ما نعرفه الآن وما يمكننا القيام به كنتيجة لمعرفتنا المتوسعة هذه سوف يحيّر كل من كان يعيش قبل 100 عام.

❖ الإدراك والتعلم

يجب علينا عدم الخلط بين القدرة على التخزين في العقل وبين القدرة على التعلم، إن التعلم ومعرفة ما هو متاح لتعمله ليس مجرد عملية تخزين معلومات، فلو كان الأمر كذلك فما الذي يمنعنا من معرفة كل شيء؟ وإذا كنا نعرف كل شيء فما الذي يمنعنا من معرفة كل الإمكانيات والسمات والخصائص لكل شيء يظهر لنا في أي لحظة ؟ ماالذي يمنعنا من ذلك عندها؟

هذه الأسئلة تتعلق بشكل جوهري بسبب وجوب فهمنا للمكونات العقلية كالذكريات والمميزات والمعتقدات والموجودة على شكل طاقة. كل طاقة لديها القدرة على إظهار قوة تعبر بها عن شكلها وهذا بالضبط ما تقوم به ذكرياتنا وميزاتنا ومعتقداتنا، فهي تظهر قوة داخلية تؤثر بها على حواسنا لتعبر عن شكلها ومضمونها، وبإظهارها لهذه القوة التي تؤثر بها على حواسنا فإنها تؤثر أيضا بشكل عميق على المعلومات التي نتلقاها في أي لحظة مما يجعل المعلومات الواردة من محيطنا والاحتمالات الكامنة داخل هذه المعلومات غير مرئية حرفياً.

وأقول هنا هو أنه في أية لحظة فإن محيطنا يولد كميات هائلة من المعلومات عن سماته وخصائصه وميزاته وبعض هذه المعلومات خارج النطاق المادي لحواسنا. وكمثال على ذلك، عيوننا لا تستطيع رؤية كل ألوان الطيف، وكذلك آذاننا لا تستطيع أن تسمع كل الترددات الصوتية في المحيط، لذلك حتماً هناك نطاق من المعلومات التي تتعدى قدرة حواسنا المادية (الفيزيولوجية).

ولكن ماذا عن بقية المعلومات التي يولدها المحيط؟ فهل نحن نرى ونسمع ونتذوق ونشم ونشعر بكل السمات والعلامات والميزات التي نحس بها ؟؟ قطعاً لا! فالطاقة التي بداخلنا

سوف تحد بشكل قاطع وتحجب معرفتنا لكثير من هذه المعلومات وذلك عن طريق التأثير على نفس آليات الإحساس التي تؤثر عليها العوامل الخارجية.

الآن إذا توقفت للحظة وفكرت بالموضوع، بعض ما قلته يجب أن يكون بديهياً وكمثال على ذلك، المحيط الخارجي قد يعبر لنا عن نفسه بأساليب عديدة ولكننا قد لا نفهم هذه الأساليب، ببساطة لأننا لم نتعلم عنها بعد. من السهل توضيح ذلك، ارجع بذاكرتك إلى أول مرة نظرت فيها إلى رسم بياني أو مخطط للسعر، ماذا رأيت؟ ما الذي تصورته بالضبط؟

بدون رؤيتك له سابقاً أنا واثق أنك وكأي شخص آخر رأيت مجموعة من الخطوط التي لا معنى لها، أما الآن فأنت كباقي المتداولين، عندما تنظر إلى شارة السعر فأنت ترى صفات وسمات وخصائص الأنماط، هذه الأنماط التي تعبر عن السلوك الجماعي للمتداولين الذين ساهموا في هذه الصفقات بالذات.

في البداية كان المخطط البياني "التشارت" يمثل معلومات غير مميزة، التي تخلق عادةً حالة من الارتباك وهذا على الأغلب ما شعرت به عند أول مواجهة مع "التشارت". ومع ذلك فأنت تدريجياً تعلمت كيف تميز المعلومات، كالاتجاهات وخطوط الاتجاه، التوحيد، الدعم والمقاومة، حركة السعر بعكس الاتجاه أو علاقات ذات دلالة إحصائية والفائدة المفتوحة وسلوك السعر، على سبيل المثال لا الحصر.

تعلمت أن هذه الاختلافات في سلوك الأسواق تمثل فرصة لتحقيق حاجة شخصية ما أو هدف أو رغبة. كل اختلاف الآن صار له معنى ودرجة نسبية من الأهمية والدلالة الملازمة له.

الآن أريد منك أن تستخدم مخيلتك وتتخيل أني وضعت أمامك نفس المخطط البياني "التشارت" للسعر الذي رأيته لأول مرة، هل سيكون هناك فرق بين ما تراه الآن وبين ما رأيته وقتها؟؟ بالتأكيد، فبدلاً من مجموعة الخطوط اللا مميزة سترى كل ما تعلمته عن هذه الخطوط منذ ذلك الوقت وحتى الآن، بعبارة أخرى، سترى كل الفروق التي تعلمت تمييزها كما سترى كل الفرص التي تمثلها هذه الفروق.

على الرغم من أن كل ما تراه عندما تنظر إلى المخطط "التشارت" الآن كان موجوداً سابقاً وأيضاً كان متاحاً لك لتتلقاه، فما الاختلاف الذي حصل؟ إن هياكل الطاقة الموجودة داخلك الآن والتي هي المعرفة التي اكتسبتها تمارس قوة على عينيك لتجعلك تميّز مختلف الفروق التي تعلمتها وبما أن الطاقة لم تكن موجودة في أول مرة نظرت فيها إلى الرسم البياني فإن كل الفرص التي تراها الآن كانت موجودة ولكن بنفس الوقت كانت غير مرئية لك.

معظمنا ليس لديه فكرة عن حجم الفرص المخفية المحيطة بنا دائماً والكامنة داخل المعلومات التي تأتينا. في أغلب الأحيان نحن لا نتعلم أبداً عن هذه الفرص، ونتيجة لذلك فإنها تبقى مخفية.

المشكلة حتماً أنه ما لم نكن في حالة جديدة وفريدة تماماً أو ما لم نعمل انطلاقاً من موقف منفتح فعلاً، فلن ندرك ونعرف شيء لم نتعلمه بعد. لنتعلم شيئاً ما يجب أن نكون قادرين على تجربته بطريقة أو بأخرى وبالتالي نحن في حلقة مفرغة تمنعنا من التعلم.

إن ما يقوله الكاتب هنا أننا حتى نقتنع بجدوى علم ما ونتعلمه يجب أن نجربه أولاً ولكن كيف نجربه إذا لم نتعلمه أساساً؟ أي أنه يدعو إلى أن يكون لدينا عقل منفتح لتعلم أشياء جديدة لم نجربها سابقاً ثم تجربتها بعد تعلمها، الحلقة المفرغة الإدراكية موجودة فينا جميعاً لأنها وظيفة طبيعية من الوظائف التي تقوم بها طاقتنا العقلية لتؤثر بها على حواسنا، فجميعنا سمع بعبارة (الناس يرون ما يريدون أن يروه) سأصيغها بشكل مختلف قليلاً: (الناس يرون ما تعلموا أن يروه) وكل شيء آخر هو غير مرئي لهم إلى أن يتعلموا كيفية مجابهة الطاقة التي تحجب رؤيتهم عن كل ما لم يتعلموه ولم يكتشفوه بعد.

لتوضيح هذا المبدأ وجعله جلياً أكثر سأعطيكم مثال آخر، مثال يبرهن كيف أن الطاقة العقلية يمكن أن تؤثر على الكيفية التي ننظر بها للبيئة ونعيشها بطريقة تعكس العلاقة بين السبب والنتيجة.

لننظر إلى طفل صغير جداً وهو في أول مواجهة له مع أحد الكلاب، بما أنها أول مقابلة له مع الكلب فعقل الطفل مازال سجلاً نظيفاً لذلك إذا جاز التعبير ومع الاحترام للكلاب فإنه لن يكون للطفل أية ذكريات أو تمييز لطبيعة الكلب، لذلك حتى هذه اللحظة، لحظة أول مقابلة فلا وجود للكلاب من وجهة نظر الطفل ولكن بالطبع من وجهة نظر البيئة فالكلاب لها وجود ولديها القدرة على خلق قوة تؤثر في حواس الطفل لخلق تجربة ما. بتعبير آخر، إن تصرف الكلاب على طبيعتها يمكن أن يولّد تأثيراً داخل عقل الطفل.

ما نوع هذا التأثير الذي يمكن للكلاب أن تولّده؟؟ حسناً، للكلاب مجموعة من التأثيرات والتعبيرات، وبمجموعة من التأثيرات أقصد أن الكلاب يمكن أن تتصرف بعدة طرق تجاه البشر. فهي ربما تكون ودودة، محبة، حارسة، مرحة يمكن اللعب معها، أو عدائية على سبيل المثال لا الحصروهذا من السلوكيات المحتملة للكلاب.

جميع هذه الصفات يمكن ملاحظتها ومعايشتها والتعلم منها، فعند رؤية الطفل للكلب لأول مرة لا يكون في عقله إطلاقاً ما يخبره عن هذا الشيء الذي يتعامل معه. معلومات محيطنا غير المألوفة وغير المعروفة وغير المصنفة يمكن أن تولد شعوراً بالفضول، وذلك عندما نريد معرفة المزيد عما نعايشه كما يمكن أن تولّد حالة من الارتباك والتي يمكن أن تتحول إلى خوف بسهولة إذا لم نستطيع وضع المعلومات في إطار أو سياق منظم ومفهوم. في مثالنا هذا فإن إحساس الطفل بالفضول يتحرك فيندفع نحو الكلب للحصول على المزيد من الخبرة الحسية، لاحظ كيف أن الأطفال مجبرين حرفياً أن يلجئوا إلى أنفسهم في وضع جديد عليهم. ولكن في مثالنا هذا نفترض أن محيط الطفل لا يتصرف بطريقة إيجابية مع مبادرة الطفل فالكلب الذي أثار اهتمام الطفل لئيم بطبيعته أو يمر بيوم سيء، وبغض النظر حالما اقترب الطفل قام الكلب بعضه وكان الهجوم شديداً لدرجة أنه تم سحب الكلب لإبعاده عن الطفل. هذا النوع من التجارب المؤسفة ليست نمطية بالتأكيد ولكنها ليست نادرة أيضاً، وقد اخترتها لسببين:

الأول أن معظم الناس مرتبطة بهذه التجربة بطريقة ما إما من خلال تجربتهم الذاتية المباشرة أو من خلال تجربة شخص مقرب منهم.

والسبب الثاني أنه من خلال تحليلنا للديناميكية الكامنة (المبدأ الكامن) وراء هذه التجربة من منظور الطاقة سوف نتعلم عن ما يلي:

1. كيفية تصميم عقولنا لتفكر
2. كيفية معالجة المعلومات
3. كيف تؤثر عملية المعالجة هذه على ما نعايشه
4. قابليتنا للتعرف على احتمالات جديدة

أنا أعرف أن ما سبق ذكره قد يبدو فيه مبالغة في بعد النظر بالاعتماد على مثال واحد فقط ولكن هذه المبادئ تنطبق على كل الديناميكيات الكامنة خلف التعلم.

نتيجة للصدمة الجسدية والنفسية فإن الطفل الصغير في مثالنا لديه الآن ذاكرة وتصور عن طريقة تعبير الكلاب عن نفسها، إذا كانت قدرة الطفل على تذكر تجاربه طبيعية فإن هذا الطفل سوف يخزن هذه الحادثة بطريقة تستعرض جميع الأحاسيس التي عاشها أثناء هذه الصدمة.

كمثال، فإن هذا الهجوم سيُخزن كصورة ذهنية تمثل ما رآه وكذلك سيُخزن الهجوم كأصوات ذهنية تمثل ما سمعه وهلم جرّاً بالنسبة لحواسه الثلاث الأخرى الممثلة في ذاكرته ستعمل أيضاً

بنفس الطريقة. ومع ذلك هذه المعطيات الحسية بحد ذاتها في ذاكرته (الصور والأصوات وباقي الأحاسيس) ليست بنفس أهمية نوع الطاقة التي تولدها هذه المعطيات.

بشكل أساسي هناك نوعان من الطاقة العقلية: طاقة إيجابية الشحنة والتي نسميها الحب، الثقة، السعادة، الفرح، الرضا، الإثارة والحماس على سبيل المثال لا الحصر من الطرق الممتعة التي يمكن أن نشعر بها. والطاقة سلبية الشحنة والتي تمثل بالخوف، الرعب، عدم الرضا، الخيانة، الندم، الغضب، الارتباك، القلق، التوتر والإحباط جميعها تمثل ما يتعارف على تسميته بالألم العاطفي.

ولأن أول تجربه للطفل مع الكلب كانت مؤلمة جداً يمكننا الافتراض أنه وبغض النظر عن ما تعرضت له حواسه فإن جميع ذكرياته عن هذه التجربة ستبقى مؤلمة غير سارّة وسلبية الطاقة.

الآن، ماذا سيكون تأثير هذه الطاقة العقلية السلبية الشحنة على تصوره وعلى سلوكه عندما يقابل كلباً آخر في وقت ما؟؟

الجواب واضح إلى درجة أنه قد يبدو من السخف طرح السؤال، ولكن الآثار الكامنة ليست واضحة، لذلك جارني قليلاً، من الواضح أن لحظة احتكاكه بكلب آخر سيشعر بالخوف ولاحظ أني استخدمت كلمة "آخر" لأصف الكلب التالي الذي قد يحتك به.

فما أريد أن أشير له أن أي كلب يمكن أن يسبب الخوف للصبي وليس فقط الكلب الذي هاجمه فعلاً، ولن يشكل أي فرق إن كان الكلب الجديد الذي سيحتك معه هو أكثر كلب أليف في العالم وكانت طبيعته مليئة بالمرح والمحبة، سيبقى الطفل خائفاً بل أكثر من ذلك، فخوفه قد يتحول بسرعة إلى رعب غير محدود خاصة إذا كان الكلب الثاني (والذي كلما رأى طفل يريد أن يلعب معه) يسعى للاقتراب منه.

جميعنا في وقت ما قد شهد حالة معينة كان أحدهم فيها يشعر بالخوف، ومن وجهة نظرنا حينها لم يكن هناك أدنى درجة من التهديد أو الخطر، عندها على الرغم من أننا لم نقل ذلك علانية لكننا غالباً قلنا في أنفسنا بأن هذا الشخص كان غير عقلاني.

❖ الإدراك والمخاطرة

إذا حاولنا أن نوضح لهذا الشخص اللاعقلاني أنه لا يوجد أي سبب يدعو للخوف فعلى الأغلب كلماتنا لن تعني له أي شيء. ويمكن ببساطة أن نفكر بنفس الطريقة بالنسبة للطفل في مثالنا لقد

كان أيضاً غير عقلاني لأنه من الواضح من منظورنا نحن أنه يوجد احتمالات أخرى غير التي ركز عليها عقله.

ولكن هل خوفه وقت الحادثة كان مبالغاً فيه أكثر من خوفك (أو ترددك) لأخذ صفقة جديدة بعد أن كانت آخر صفقة لك خاسرة ؟

بالاعتماد على نفس المنطق فإن المتداول المحترف سيخبرك: إن خوفك غير عقلاني لأن هذه الفرصة "وفي هذه اللحظة" لا علاقة لها إطلاقاً بآخر صفقة لك، وكل صفقة ببساطة هي مجرد احتمال جديد ومستقلة إحصائياً عن الصفقات الأخرى، و إذا كنت لا تؤمن بذلك عندها أكون قد عرفت سبب خوفك ولكني أؤكد لك أن خوفك لا أساس له أبداً.

كما ترى فإن نظرة شخص ما للخطر يمكن أن ينظر إليها بسهولة من قبل شخص آخر على أنها تفكير غير عقلاني (غير منطقي). الخوف شيء نسبي، ولكن بالنسبة للشخص الذي يتلقاه في تلك اللحظة فإنه يبدو حقيقياً بشكل مطلق وغير قابل للشك. عندما قابل الطفل أول كلب كان يغلي بالإثارة والفضول.

ما كيفية الطريقة التي تفكر فيها عقولنا وتعالج فيها المعلومات، هذه الطريقة التي ستنقل الطفل تلقائياً إلى حالة من الخوف في المرة القادمة التي سيقابل فيها كلباً ولو حتى بعد مرور أشهر أو حتى أعوام؟ إذا نظرنا إلى الخوف على أنه آلية تحذير طبيعية لنا من حالات التهديد فما هي إذا كيفية الطريقة التي تعمل بها عقولنا والتي أخبرت الصبي بشكل تلقائي أن مقابلته التالية مع أحد الكلاب هي شيء يجب عليه أن يخشاه؟ ما الذي حل بإحساس الطفل الطبيعي بالفضول؟ حتماً هناك أشياء يمكن لهذا الطفل أن يتعلمها عن طبيعة الكلاب أكثر مما تعلمه من هذه التجربة الوحيدة خاصة في ضوء حقيقة أن عقولنا لديها قدرة غير محدودة على التعلم كما يبدو ولماذا سيكون من المستحيل تقريباً إخراج الطفل من خوفه؟

❖ قوة الارتباط (الإتحاد)

بقدر ما تبدو هذه الأسئلة معقدة للوهلة الأولى، فإن معظمها يمكن الإجابة عليه بسهولة كبيرة أنا واثق أن العديد منكم يعرف الأجوبة. عقولنا لها خصائص تصميم فطرية تجعلنا نربط أي شيء موجود في المحيط الخارجي بما هو مشابه له من حيث النوع والخصائص والصفات والسمات وموجود في محيطنا العقلي الداخلي عن طريق الذاكرة أو التمييز.

بعبارة أخرى، في مثال الطفل الخائف من الكلب فإن الكلب التالي أو أي كلب آخر سيقابله بعد ذلك وليس من الضروري أن يكون نفس الكلب الذي هاجمه سيجعله يعيش تجربة الألم

العاطفي. يكفي أن يكون هناك بعض الشبه أو التشابه بالنسبة لعقله حتى يقوم بالربط بين الاثنين. هذا الميل الطبيعي لعقولنا للربط هو وظيفة عقلية لا واعية لا إرادية تحدث بشكل تلقائي فهي ليست شيئاً علينا أن نفكر به أو نقرره، فالوظائف العقلية اللا واعية مشابهة للوظائف الجسدية اللا إرادية كنبضات القلب مثلاً. فكما أنه لا يد لنا في مسألة جعل قلبنا يدق فلا يد لنا أيضاً في ربط تجاربنا بعضها ببعض داخل عقلنا، ولا حيلة لنا بمشاعرنا تجاهها، إنها ببساطة وظيفة طبيعية لطريقة عمل عقولنا.

وكما أن نبضات القلب هي وظيفة فكذلك هذا الربط هو وظيفة لها أثر عميق على طريقة عيشنا لحياتنا. أريدك أن تحاول أن تتصور تدفق الطاقة في الاتجاهين المتعاكسين والتي تعكس العلاقة بين السبب والنتيجة. (السبب تجربة الطفل القديمة المؤلمة والنتيجة خوفه من الكلب الثاني) هذا التدفق المتعاكس سوف يجعل من الصعب إذا لم يكن من المستحيل على الصبي أن يتقبل أية احتمالات أخرى غير التي ترسخت في عقله.

لمساعدتك على التصور سأقوم بتجزيء هذه العملية وصولاً إلى أصغر أجزائها، وسأشرح ما حصل خطوة بخطوة، ما أقوله قد يبدو لك نظرياً قليلاً ولكن فهم هذه العملية يلعب دوراً كبيراً في تحرير إمكانياتك لتحقق نجاحاً مستمراً كمتداول كبير.

أولاً دعنا نبدأ بالأساسيات:

هناك بُنى من الطاقة خارج الطفل وبُنى من الطاقة داخل الطفل، إن الطاقة الخارجية هي ذات شحنة إيجابية على هيئة كلب ودود يريد أن يعبر عن نفسه باللعبة والطاقة الداخلية ذات شحنة سلبية محملة بالذاكرة على هيئة صور وأصوات ذهنية تمثل تجربة الصبي الأولى مع الكلب. كِلا الطاقتين الداخلية والخارجية لهما القدرة على جعل الطفل يحس بهما، ونتيجة لذلك فإنهما يولدان حالتين مختلفتين عايشهما الطفل الطاقة الخارجية لديها القدرة على التأثير على الطفل بطريقة مفرحة جداً، هذا الكلب بالذات يعبّر عن سلوك وصفات كالمرح والصداقة وحتى الحب، ولكن تذكر أن هذه صفات لم يعايشها الطفل في الكلب بعد، لذلك من منظور الطفل فإنها ليست موجودة.

تماماً كمثال مخطط السعر "التشارت" الذي قمتُ بطرحه سابقاً، فالطفل لا يمكن له أن يدرك ما لم يتعلمه بعد إلا إذا كان في حالة ذهنية قابلة للتعلم. الطاقة الداخلية أيضاً لديها قدرة وتنتظر أن تعبر عن نفسها إذا جاز التعبير، ولكنها ستتصرف بناءً على عيون وآذان الطفل بطريقة تشعره بأنه مهدد وهذا بدوره سيخلق شعوراً بالألم النفسي والخوف وربما حتى الرعب. وبهذه الصيغة سيبدو وكأن الطفل مخيّر بين الشعور بالفرح أو الخوف، ولكن الحقيقة ليست كذلك،

فهو ليس مخيّراً على الأقل ليس في الوقت الراهن من بين الاحتمالين الموجودين أمامه فإنه وبدون أدنى شك سيشعر بالألم والخوف بدلاً من المرح.

هذا صحيح لعدة أسباب، أولاً كما أشرت سابقاً فإن عقولنا مصممة بحيث تقوم تلقائياً وبشكل فوري بربط المعلومات التي لها صفات وسمات وخصائص متشابهة. فما يوجد في محيط الطفل الخارجي الآن هو شكل كلب يبدو من حيث الصوت والصورة مشابهاً لذاك الذي في عقله. ومع ذلك فإن درجة التشابه المطلوبة ليقوم عقله بالربط بين الكلبين متغيرة وغير معروفة، بمعنى أنا لا أعرف الآلية العقلية التي تحدد حجم الحد الأدنى من التشابه المطلوب لتقوم عقولنا بربط مجموعتين أو أكثر من المعلومات. بما أن عقول الجميع تعمل بطريقة متشابهة ولكنها فريدة بنفس الوقت، سأفترض أن هناك مدى من التفاوت (مدى من الدرجات) في تمييز التشابه والاختلاف ولكل واحد منا مدارك فريدة تأخذ درجة معينة من ذلك المدى.

ما نعرفه على وجه اليقين أنه بينما يظهر الكلب الجديد لعيني وأذني الصبي، فإنه إذا كان هناك درجة تشابه كافية من حيث صوته وصورته بينه وبين ذاك الكلب مترسّخ في ذاكرة الصبي، فإن عقل الصبي وبشكل تلقائي سيربط بينهما. وهذا الربط بدوره سيطلق الطاقة السلبية الشحنة الموجودة في ذاكرته عبر جسده فيغلب عليه إحساس بالتوجس أو الرعب.

درجة الانزعاج أو الألم النفسي التي سيعيشها ستكون مساوية لدرجة الصدمة التي لحقت به نتيجة لقاءه الأول مع الكلب. وما يحصل لاحقاً هو ما يسميه علماء النفس بالإسقاط. أنا سأشير إليه ببساطة على أنه ترابط فوري آخر والذي يجعل الطفل يرى الوضع الحالي من منظوره (فقط) على أنه حقيقة مطلقة لا شك فيها.

أصبح جسم الصبي الآن مشبعاً بالطاقة ذات الشحنة السلبية. وفي نفس الوقت هو في اتصال حسّي مع الكلب عندها سيقوم عقله بربط كل المعلومات الحسّية التي تقع عليها عيناه وتسمعها أذناه بالطاقة المؤلمة التي يشعر بها داخله فيبدو وكأن مصدر ألمه وخوفه هو الكلب (الجديد) الذي يراه ويسمعه في تلك اللحظة.

يطلق علماء النفس على ديناميكية ما قمت بوصفه للتو "الإسقاط" لأن الصبي وفي إحساسه يقوم بإسقاط الألم الذي يشعر به الآن على الكلب فتنعكس الطاقة المؤلمة عائدة إليه فيرى الكلب على أنه تهديد وأنه مسبب للألم وأنه خطير. هذه العملية تجعل من الكلب الثاني مطابقاً في الطبع والصفات والخصائص للكلب الموجود في ذاكرة الصبي على الرغم من أن المعلومات التي يولدها الكلب الثاني عن سلوكه ليست مطابقة أو حتى مشابهة لسلوك الكلب الذي هاجمه.

بما أن الكلبان "الأول الذي في عقل الصبي والثاني الذي هو خارج عقله" بما أنهما يبدوان متماثلين تماماً فإنه من المستبعد جداً إن يلحظ الصبي أي فرق يوحي بأن سلوك الكلب الثاني مختلف عن الموجود في عقله، لذلك وبدلاً من أن يرى أن مقابلته الجديدة مع الكلب هي فرصة لمعرفة شيء جديد عن طبيعة الكلاب، فإنه يرى كلباً مهدداً وخطراً. الآن إذا فكرت في ذلك للحظة، ماذا حصل للعملية العقلية التي تخبر الصبي أن طريقة معايشته لهذه المقابلة الجديدة ليست حقيقة مطلقة لا شك فيها؟ بالتأكيد الألم والخوف اللذان عاشهما في جسده كانا حقيقة مطلقة. ولكن ماذا بشأن الاحتمالات التي أدركها، ماذا بشأن رؤيته؟ هل كانت حقيقية؟ من وجهة نظرنا لم تكن كذلك. لكن من وجهة نظر الصبي، ماذا يمكن أن تكون قناعاته ورؤيته عن المواجهة الجديدة إلا الواقع والحقيقة؟ ما هي البدائل التي يملكها؟

أولاً، لا يمكنه رؤية أية احتمالات جديدة لم يتعلم عنها من قبل. ومن الصعب جداً تعلم أي شيء جديد إذا كنت خائفاً، لأنه وكما نعرف جيداً فالخوف هو طاقة مضعِفة جداً. وهي تجعلنا ننسحب، نبقى على استعداد لحماية أنفسنا، نهرب، ونقلل من تركيزنا، كل ذلك يجعل من الصعب جداً علينا إذا لم يكن من المستحيل أن نكون منفتحين بما يسمح لنا بتعلم شيء جديد. وثانياً فيما يخص الطفل فإن الكلب سيبقى سبب ألمه، وفي داخل شعوره هذه هي الحقيقة إن الكلب الثاني أعاد الطفل إلى الألم الذي كان موجوداً أساساً في عقله، ولكنه لم يكن السبب الأصلي لذلك الألم. لقد كان الكلب ذا شحنة إيجابية اتصلت بطريقة تلقائية مع طاقة الصبي ذات الشحنة السلبية. إن المعالجة العقلية اللاإرادية تعمل أسرع من طرفة العين (هذه المعالجة التي لا علم للصبي بها إطلاقاً).

إذاً فيما يخص الصبي لماذا يخاف إذا كان ما يشعر به حول الكلب ليس هو الحقيقة المطلقة؟ كما ترى فإنه لا يهم كيف كان يتصرف الكلب ولا يهم ما قد يقوله أي شخص خلافاً لذلك ليوضح للطفل أنه يجب ألا يخاف، لأنه سيرى كل المعطيات التي يولدها الكلب عن نفسه من منظور سلبي (مهما كانت ايجابية). فهو ليس لديه أدنى فكرة أن إحساسه بالألم والخوف والرعب كان من توليده الذاتي الداخلي بشكل كامل.

الآن إذا كان من الممكن للصبي أن يوّلد ألمه ورعبه الخاص ذاتياً، وفي نفس الوقت أن يكون على قناعة راسخة أن إحساسه السلبي مصدره محيطه الخارجي، عندها هل من الممكن أيضاً أن يكون المتداولون هم الذين يوّلدون (ذاتياً) إحساسهم الخاص بالخوف والألم النفسي أثناء تفاعلهم مع معلومات السوق، وأن يكونوا على ثقة تامة بأن خوفهم وألمهم له ما يبرره بسبب الظروف الخارجية؟

إن الديناميكية النفسية الرئيسية تعمل بنفس الطريقة تماماً، أحد أهدافك الأساسية كمتداول هي أن تتلقى وتدرك الفرص المتاحة لا أن تدرك التهديد بالألم. لتتعلم كيف تبقى مركزاً على الفرص يجب عليك أن تعرف وتفهم وبعبارات لا لبس فيها ما هو مصدر التهديد، فهو ليس السوق. فالسوق يوّلد معلومات حول احتمال حركته من منظور محايد وبنفس الوقت فإنه يزودك (أنت المراقب) بسيل من الفرص لتقوم بشيء فيه مصلحتك الخاصة وتستفيد منه. إذا كان ما تدركه في أية لحظة يسبب لك الخوف فاسأل نفسك هذا السؤال: هل هذه المعلومات مهددة بطبيعتها أم أنك ببساطة تعاني من تأثير حالتك العقلية الخاصة المنعكسة عليك (كما في التوضيح أعلاه)؟ أعرف أن هذا المفهوم صعب القبول، لذلك سوف أعطيك مثال آخر لتوضيح النقطة:

لنضع السيناريو التالي بحيث كانت آخر صفقتين أو ثلاث صفقات لك خاسرة. أنت الآن تراقب السوق والمتغيرات التي تستخدمها عادة لتدلك أن هناك فرصة ما موجودة الآن، لكن بدلاً من أن تنفذ صفقتك فوراً فإنك تتردد وتشعر بأن الصفقة خطيرة جداً لدرجة أنك تبدأ بالشك والتساؤل فيما إذا كانت هذه إشارة دخول حقاً. ونتيجة لذلك تبدأ بجمع معلومات لتدعم ما يقول بأن هذه الصفقة ربما لن تنجح. معلومات أنت عادةً لن تهتم بها أو تلتفت إليها وهذه المعلومات حتماً ليست جزءاً من خطة تجارتك، وفي أثناء ذلك يتحرك السوق ولسوء الحظ فإنه يبتعد عن نقطة دخولك الأصلية التي كان من المفترض أن تدخل عندها صفقتك لو أنك لم تتردد.

الآن أنت تعيش في تضارب لأنك لازلت ترغب في الدخول، فالتفكير في فقدان صفقة رابحة هو أمر مؤلم وفي نفس الوقت بينما يبتعد السعر عن نقطة دخولك فإن قيمة المخاطرة بالدولار ترتفع في حال دخولك الآن والحرب داخل عقلك تشتد. أنت لا تريد أن تفوّت الفرصة وفي نفس الوقت لا تريد أيضاً أن تخسر خسارة كبيرة، وفي النهاية لا تقوم بشيء لأنك مشلول بسبب هذا الصراع الداخلي، تقوم بالتبرير لنفسك بأن حالة الجمود التي أصابتك سببها أنه من الخطر جداً أن تقوم بمطاردة السوق بينما تتعذب وتتحسر على كل حركة يتحركها السوق في الاتجاه الذي كان يمكن أن يكون صفقة جميلة رابحة.

إذا كان هذا السيناريو مألوفاً لك أريدك إن تسأل نفسك، هل كنت تتلقى وتدرك ما كان يتيحه لك السوق في تلك اللحظة التي ترددت فيها؟ أم أنك كنت تتلقى وتدرك ما كان يعكسه لك عقلك؟

السوق أعطاك إشارة لكنك لم تستقبل هذه الإشارة من منظور إيجابي أو موضوعي. أنت لم تر ها كفرصة لتعيش الشعور الإيجابي الناتج عن تحقيق الربح أو جني المال ولكن هذا بالضبط

ما وفره لك السوق. فكر بما يلي للحظة: إذا غيرت السيناريو بحيث جعلت آخر صفقتين أو ثلاثة صفقات لك رابحة بدلاً من أن تكون خاسرة، هل كنت ستنتظر للإشارة بشكل مختلف؟

هل كنت ستراها على أنها فرصة للربح أكثر مما فعلت في السيناريو الأول؟ إذا كنت خارجاً من ثلاث صفقات رابحة على التوالي هل كنت ستتردد في أخذ تلك الصفقة ؟ على الأغلب لا!

في الواقع إذا كنت كأغلب المتداولين فإنك على الأرجح ستضع في حسبانك أن تبالغ (أن تأخذ عقود بحجم أكبر بكثير من حجمك المعتاد). في كل من الحالتين السابقتين فإن السوق قد ولّد نفس الإشارة ولكن حالتك العقلية كانت سلبية ومليئة بالخوف في السيناريو الأول وجعلتك تركز على احتمالات الفشل والتي بدورها سببت لك التردد. أما في السيناريو الثاني فأنت بالكاد رأيت أي مخاطرة على الإطلاق حتى أنك ربما قد فكرت في أن السوق يجعل من حلمك حقيقة وهذا بدوره سيجعل من السهل عليك إذا لم نقل أنه سيجبرك على مخالفة الإدارة المالية الخاصة بك.

إذا استطعت أن تقتنع بواقع أن السوق لا يوّلد أي معلومات إيجابية أو سلبية الشحنة كصفات كامنة فيه ليعبر فيها عن نفسه، فاقتناعك هذا معناه أن السبب الوحيد لرؤيتك لأي معلومات على أنها إيجابية أو سلبية الشحنة موجود في عقلك فقط. وأن تلك الرؤية هي وظيفة من وظائف طريقة عمل عقلك.

بعبارة أخرى، ليس السوق هو ما يجعلك تركز على الفشل والألم أو على الربح والسرور، ما يجعل المعلومات تأخذ نوعية إيجابية أو سلبية هو نفس العملية العقلية اللاشعورية التي جعلت الطفل يرى الكلب الثاني خطير ومهدد بينما كان كل ما يعرضه الكلب هو الصداقة والمرح.

عقولنا تربط باستمرار بين ما هو خارج عقلنا (من المعلومات) بما هو موجود مسبقاً داخل عقولنا (ما نعرفه) فيبدو وكأن الظروف الخارجية والذاكرة والتمييزيات والمعتقدات المرتبطة بهذه الظروف يبدوان وكأنهما شيئاً واحداً.

ونتيجة لذلك فإنه في السيناريو الأول إذا كنت خارجاً من صفقتين خاسرتين أو ثلاثة فالإشارة التالية التي سيعطيك إياها السوق بأن هناك فرصة متوفرة ستبدو محفوفة بالمخاطر لدرجة كبيرة. إن عقلك وبشكل تلقائي ولا إرادي يربط "اللحظة الحالية" بآخر عملية تداول لك. هذا الربط ينقلك إلى ألم الخسارة ويشعرك بحالة خوف عقلية تجعلك ترى المعلومات التي كنت تتعرض لها في تلك اللحظة من منظور سلبي فيبدو وكأن السوق يعرض معلومات مهددة لك وعندها فإن ترددك مبرر طبعاً.

أما في السيناريو الثاني فإن نفس المعالجة العقلية تجعلك ترى نفس الحالة من منظور إيجابي مبالغ فيه لأنك خارج من ثلاث صفقات رابحة على التوالي. إن الربط بين "اللحظة الحالية" والفرحة بالصفقات الثلاث الأخيرة الرابحة تخلق حالة عقلية إيجابية ومفرحة بشكل مبالغ فيه، فيبدو وكأن السوق يوفر لك فرصة بلا مخاطر. وبالطبع هذا يبرر تقديرك المبالغ فيه لنفسك.

في الفصل الأول، قلت إن العديد من الأنماط العقلية التي تجعل المتداولين يخسرون ويرتكبون الأخطاء هي بديهية في تكوينهم ومغروسة عميقاً لدرجة أنه لا يمكن أن يخطر ببالنا أن تفكيرنا هو سبب عدم كوننا ناجحين باستمرار. إن فهم ما يجري أصبح ضرورة ملحة وتعلّم كيفية التحايل والالتفاف على ميل العقل بطبيعته للربط هو جزء كبير من إتمام هدف الاستمرارية أو االثبات.

إن التطوير والحفاظ على الحالة الذهنية المسؤولة عن تلقي الفرص من السوق بدون تهديد الألم وبدون المشاكل الناتجة عن الثقة المفرطة يتطلب أن نسيطر بشكل واعي على عملية الربط.

الفصل السادس

منظور السوق

في معظم الحالات، يكون تصوّر المتداولون التقليديين عن المخاطرة مبني على آخر صفقتين أو ثلاث صفقات لهم (بحسب الشخص).

أما على الجهة الأخرى، فإن أفضل المتداولين لا يتأثرون (لا سلباً ولا إيجاباً) بنتيجة آخر صفقة أو حتى آخر عدة صفقات لهم، لذلك فإن تصورهم عن المخاطرة في أي وضع تداول لا يتأثر بهذا المتغير النفسي الشخصي. هناك فجوة نفسية كبيرة جداً هنا، وهي قد تدفعك للاعتقاد بأن أفضل المتداولين لديهم صفات داخلية خاصة في عقولهم وهي المسؤولة عن هذه الفجوة النفسية بينهم وبين غيرهم، ولكني أؤكد لكم أن هذا غير صحيح.

فكل متداول عملت معه خلال الـ 18 عاماً الماضية كان عليه أن يدرب عقله ليبقى مركزاً تماماً على "سيل الفرص في اللحظة الحالية"، فهذه مشكلة عالمية مشتركة بين جميع الناس ولها علاقة بكل من طريقة تصميم عقولنا وبتربيتنا الاجتماعية الشائعة (بمعنى أن مشكلة التداول هذه بالذات ليست خاصة بشخص معين دون غيره).

هناك عوامل أخرى تتعلق بالثقة بالنفس والتي قد تمثل أيضاً عقبات على طريق كونك ناجح باستمرار ولكن ما نحن بصدد مناقشته الآن هو حجر الأساس الأهم لنجاحك كمتداول.

❖ مبدأ عدم اليقين

إذا كان هناك سر للتداول فهو أن يكون في صميم قدرة الشخص ما يلي:

1. أن يتداول بدون خوف أو ثقة مفرطة.
2. أن يتلقى ما يقدمه له السوق من منظور السوق.
3. أن يبقى مركزاً في " اللحظة الحالية لسيل الفرص"
4. وأن يدخل "المنطقة" عفوياً، والتي هي إيمان فعلي غير قابل للشك بنتائج مجهولة وغير معروفة لكن محصلتها في صالحك.

أفضل المتداولين قد تطوروا تدريجياً إلى المرحلة التي آمنوا فيها وبدون أدنى شك أو صراع داخلي بأن " أي شيء يمكن أن يحصل". هم لا يشتبهون فقط بأن أي شيء يمكن أن يحصل ولا يتشدقون بتلك الفكرة مجرد تشدّق بل يؤمنون بها فعلاً.

إيمانهم بعدم اليقين قوي جداً لدرجة أنه يمنع عقولهم من ربط حالة "اللحظة الحالية" والظروف بنتيجة صفقاتهم الأخيرة. بمنع هذا الربط، يصبحون قادرين على جعل عقولهم حرة من التوقعات غير الواقعية والصارمة حول كيف سيتحرك السوق.

بدلاً من توليد التوقعات غير الواقعية والتي غالباً ما تكون نتائجها ألم نفسي وعاطفي، فقد تعلموا أن "يجعلوا أنفسهم جاهزين" لاستغلال جميع الفرص التي قد يوفرها السوق في أية لحظة. و"جعل نفسك جاهزاً" هي النقطة التي ستفهم من خلالها أن الإطار الذي تنظر من خلاله للمعلومات حالياً هو إطار محدود الصلة بما يعرض فعلياً.

إن عقولنا لا ترى تلقائياً كل فرصة تظهر في أية لحظة. (التوضيح حول الطفل والكلب من الفصل الخامس مثال ممتاز حول كيف أن رؤيتنا الخاصة حول حقيقة ما تنعكس علينا).

نفس مبدأ التصور الجاهل هذا يحدث دائماً أثناء التداول. فعقلنا لا يمكنه أن يتصور أن السوق لديه القدرة ليكمل حركته في اتجاه مخالف لصفقتنا، إذا كنا نعمل من منطلق الخوف من أن نكون مخطئين. على سبيل المثال، خوفنا من الاعتراف أننا كنا على خطأ يجعلنا نعطي أهمية مبالغ فيها للمعلومات التي تخبرنا أننا على صواب. وهذا يحدث حتى ولو كان هناك معطيات وافرة تدل على أن اتجاه السوق في الاتجاه المعاكس لصفقتنا. إن سوق له اتجاه معاكس واضح هو إشارة صريحة عن سلوك السوق وعادةً ما يمكن لنا أن نميزها، ولكن هذه الإشارة يمكن أن تصبح غير مرئية بسهولة إذا كنا نعمل بدافع الخوف.

فالإتجاه وفرصة التداول لا يكونان مرئيان لنا إلا بعد أن نخرج من صفقتنا. بالإضافة لذلك هناك فرص غير مرئية لنا لأننا لم نتعلم أن نميزها أي لم ندرسها سابقاً. لنتذكر نقاشنا في الفصل الخامس حول أول رسم بياني للسعر نظرت إليه. فما لم نتعلمه بعد يبقى غير مرئياً لنا ويبقى على هذه الحال حتى نفتح عقولنا لتبادل الطاقة. وجهة نظرك التي من خلالها "تجعل نفسك جاهزاً" لاستغلال الفرص تأخذ في حسبانها ما هو معلوم وما هو مجهول.

مثال على ذلك: أنت شكلت لنفسك إطار عقلي يسمح لك أن تتعرف على مجموعة من المتغيرات في سلوك الأسواق والتي تدل عند ظهورها على أن هناك فرصة بيع أو شراء، هذه هي حدود معرفتك، ولكن الذي لا تعرفه هو كيف سيتمخض هذا النمط الذي حددته متغيراتك

(أي ماذا ستكون نتيجة الصفقة) فمن وجهة النظر التي من خلالها "تجعل نفسك جاهزاً" لاستغلال الفرص، أنت تعلم أن حدود معرفتك ستجعل من فرص النجاح لصالحك. ولكن، في نفس الوقت أنت متقبل تماماً لواقع أنك لا تعرف نتيجة أي صفقة بالذات. و"بجعل نفسك جاهزاً" ستكون منفتحاً ولكن بوعي لاكتشاف ماذا سيحصل لاحقاً، بدلاً من الاستسلام لعملية عقلية تلقائية تجعلك تظن أنك تعرف مسبقاً ماذا سيحصل.

تبني وجهة النظر هذه يحرر عقلك من المقاومة الداخلية التي يمكن أن تمنعك من إدراك أي فرصة يوفرها السوق من منظوره. عقلك أصبح منفتحاً لتبادل الطاقة وبإمكانك عندها أن تتعلم شيئاً ما عن السوق لم تكن تعرفه مسبقاً، وليس هذا فحسب، وإنما يمكنك أيضاً ضبط حالتك العقلية على الحالة الأنسب للدخول إلى "المنطقة". إن خلاصة معنى أن تكون في "المنطقة" هو أن يكون عقلك والسوق في حالة مزامنة معاً. ونتيجة لذلك، سوف تشعر بما سيقوم به السوق كما لو أنه لا يوجد حاجز بينك وبين الشعور الجماعي لجميع المشاركين فيه. المنطقة هي مساحة عقلية حيث تقوم بأكثر من قراءة العقل الجماعي بل تكون في تناغم تام معه.

إذا كان هذا يبدو غريباً عليك بعض الشيء، فاسأل نفسك كيف يمكن لسرب من الطيور أو لقطيع من الأسماك أن تغير اتجاهها في نفس الوقت، حتماً هناك طريقة تربط بعضهم ببعض. لو كان ممكنا للبشر أن يرتبطوا بنفس الطريقة، فعندها سوف يكون هناك أوقات تتسرب فيها المعلومات إلى إدراكنا ووعينا من هؤلاء الذين نحن مرتبطين معهم.

المتداولون الذين عاشوا تجربة أن يكونوا جزءاً من الشعور الجماعي للسوق، يمكنهم توقع تغير الاتجاه مثل الطيور وسط السرب أو الأسماك وسط القطيع والتي ستغير من اتجاهها في نفس اللحظة التي يغير فيها الآخرون اتجاههم. ومع ذلك فإن ضبط حالتك العقلية على الحالة الأنسب لعيش هذا التناغم السحري بينك وبين السوق ليست مهمة سهلة فهناك عقبتان ذهنيتان يجب التغلب عليهما.

<u>الأولى</u> :هي محور هذا الفصل: تعلم كيفية إبقاء عقلك مركزاً على "لحظة تدفق الفرص". فلكي تحقق هدف عيش التناغم يجب أن ينفتح عقلك على حقيقة السوق ومن منظور السوق ذاته.

<u>أما العقبة الثانية</u>: فتتعلق بتقسيم العمل بين نصفي دماغنا. فالنصف أو القسم الأيسر من دماغنا مختص بالتفكير العقلاني أو المنطقي المبني على ما نعرفه مسبقاً. أما القسم الأيمن مسؤول عن التفكير الإبداعي والذي هو قادر على الاستفادة من الإلهام والحدس والبديهة أو الشعور بالمعرفة والتي عادة لا يمكن تفسيرها في المستوى العقلاني. ولا يمكن تفسيرها في المستوى

العقلاني لأنه إذا كانت المعلومات التي نفكر فيها إبداعية بطبيعتها فهي إذا لن تكون معروفة على المستوى العقلاني.

بالتعريف، الإبداع الحقيقي يخلق ويولد شيئاً لم يكن موجوداً سابقاً.

هناك صراع متأصل بين هاتين الطريقتين من التفكير، بحيث أن التفكير العقلاني والمنطقي سيفوز دائماً ما لم نتخذ خطوات معينة لندرب عقولنا على القبول والثقة بالمعلومات الإبداعية.

وبدون هذا التدريب فإننا غالباً سنجد صعوبة في التصرف بناءً على حدسنا وبناءً على لحظات البديهة والإلهام والشعور بالمعرفة التي تأتينا. إن التصرف بشكل مناسب على أي شيء يتطلب الإيمان والنية الواضحة مما يبقي عقولنا وحواسنا مركزة على الهدف في متناول اليد. إذا كان مصدر أفعالنا إبداعياً والقسم العقلاني من عقلنا لم يدرب بشكل جيد ليثق بهذا المصدر الإبداعي فعندها في مرحلة ما من عملية التصرف بناءً على هذه المعلومات سيقوم القسم العقلاني بإغراق وعينا بالأفكار المتضاربة والمتنافسة.

بالطبع فإن كل هذه الأفكار (المتضاربة والمتنافسة) ستكون سليمة ومنطقية لأنها آتية مما نعرفه مسبقاً في نصفنا العقلاني، ولكن سيكون تأثيرها إخراجنا من "المنطقة" ومن أية حالة عقلية إبداعية.

من أكثر الأشياء إحباطاً في الحياة أن نكتشف أموراً واضحة بواسطة حدسنا وبديهيتنا ووحي أفكارنا ثم لا نستفيد من هذه الأمور لأننا أقنعنا أنفسنا أن نخرج من حالة الوحي هذه. أنا أدرك أن ما قلته للتو مازال نظرياً جداً ولا يمكن تطبيقه على قاعدة عملية، لذلك سآخذك خطوة بخطوة ضمن معنى أن تكون مركزاً بشكل تام على " اللحظة الحالية لسيل الفرص". هدفي أنه وبعد أن تنتهي من قراءة هذا الفصل والفصل السابع سوف تفهم وبدون أدنى شك أن نجاحك المطلق كمتداول لا يمكن أن يتحقق إلا إذا طوّرت إيماناً راسخاً وثابتاً بعدم اليقين.

إن أول خطوة على طريق تحقيق التزامن أو التناغم بين عقلك والسوق هي الفهم والقبول التام للحقائق النفسية للتداول. عند هذه الخطوة بالذات يبدأ الإحباط وخيبات الأمل والغموض المرتبطين بالتداول.

عدد قليل جداً من الناس الذين يقررون التداول يبذلون وقتاً أو جهداً للتفكير في معنى أن تكون متداولاً. معظم الذين يخوضون التداول يعتقدون بأن كونك متداولاً هو مرادف لكونك محللاً جيداً للسوق. كما أشرت سابقاً، إن هذا أبعد ما يكون عن الحقيقة. فالتحليل الجيد للسوق بالتأكيد يسهم ويلعب دوراً في نجاح الشخص ولكنه لا يستحق ذلك الاهتمام والأهمية التي يوليها له

المتداولين. تحت أنماط سلوك السوق والتي من السهل جدا التركيز عليها يوجد بعض الخصائص النفسية الفريدة جداً، وطبيعة هذه الخصائص النفسية هي التي تحدد كيف يجب على الشخص " أن يكون" لكي يعمل بفعالية في بيئة السوق.

فالعمل بفعالية في بيئة ذات خصائص وسمات وصفات مختلفة عما اعتدنا يتطلب إجراء بعض التعديلات على الطريقة التي نفكر فيها عادة حول الأشياء.

على سبيل المثال، إذا كان عليك السفر إلى مكان غريب لإنجاز أهداف أو أغراض معينة فأول شيء ستقوم به هو التأقلم مع التقاليد والعادات المحلية لذلك المكان وبهذا ستتعلم الطرق المختلفة للتكيّف لتعمل بنجاح في تلك البيئة.

المتداولون كثيراً ما يتجاهلون حقيقة أنهم مضطرين للتكيف لكي يصبحوا متداولين ناجحين باستمرار. وهناك سببان لذلك:

الأول: أنك لا تحتاج لأي مهارة على الإطلاق لتنفذ صفقة ناجحة، فبالنسبة لأغلب المتداولين فإنه عادةً ما يستغرق سنين من الألم والمعاناة قبل أن يكتشفوا أو يعترفوا لأنفسهم أنهم ولكي يكونوا ناجحين باستمرار، فإنهم يحتاجون لأكثر من القدرة على اختيار صفقة ناجحة بشكل عرضي.

أما السبب الثاني: فهو أنك غير مضطر لتسافر إلى أي مكان لتتداول فكل ما تحتاجه هو هاتف ما، حتى أنك غير مضطر للنهوض من السرير صباحاً. وحتى التجار الذين يتداولون عادة من مكاتبهم فليس عليهم أن يكونوا في المكتب ليفتحوا أو يغلقوا صفقاتهم. أي بما أننا نستطيع الوصول للسوق والتفاعل معه من بيئتنا الشخصية والتي هي مألوفة جداً لنا، فإننا نشعر وكأن التداول لن يحتاج إلى أي تكيّف أو تأقلم من أي نوع كان بحسب تفكيرنا.

إلى حد ما، أنت على علم بالعديد من الحقائق الأساسية (الخصائص النفسية) حول طبيعة التداول، لكن علمك بشيء أو فهمك لمبدأ أو فكرة أو مفهوم لا يعادل قبولك له وإيمانك به فعندما نقبل شيئاً ما ونوافق عليه حقاً، فهذا معناه أنه لا يوجد لدينا أي تضارب أو صراع بينه وبين أي مكون آخر في بيئتنا العقلية.

عندما نؤمن بشيء ما، فإننا نعمل انطلاقاً من هذا الإيمان ويكون عملنا هذا وظيفة طبيعية تعبر عن حقيقتنا وذلك من دون صراع أو جهد إضافي. ومهما كانت درجة الصراع الموجودة مع أي مكون في بيئتنا العقلية فإنه بنفس تلك الدرجة يوجد نقص في القبول للفكرة التي تتصارع مع هذا المكون، لذلك ليس من الصعب أن نفهم لماذا قلة من الناس ينجحون كمتداولين.

ببساطة لا يقومون بالعمل العقلي المطلوب لحل الصراعات الكثيرة الموجودة بين ما تعلموه وآمنوا به سابقاً، وبين حقيقة أن ما تعلموه وآمنوا به يتعارض ويقاوم تطبيقهم لمبادئ التداول الناجحة. إن الوصول إلى هذا النوع من الحالات العقلية الحرة المثالية للتداول والاستفادة منها يتطلب أن يتم حل تلك الصراعات بشكل تام.

❖ السمات الأكثر جوهرية للسوق

(يمكن للسوق أن يعبر عن نفسه بعدد لا نهائي تقريباً من الطرق).

يمكن للسوق فعلياً أن يفعل أي شيء وفي أي وقت، هذا الأمر يبدو واضحاً جداً خاصة بالنسبة لمن اختبر السوق وشهد تأرجحات السعر المتقلبة والغريبة. المشكلة أننا جميعاً نميل لاعتبار هذه السمة في السوق على أنها من المسلمات بطريقة تسبب لنا ارتكاب أكثر الأخطاء الجوهرية مراراً وتكراراً.

والحقيقة أنه إذا آمن المتداولون حقاً بأن أي شيء يمكن أن يحصل وفي أي وقت سيكون هناك عدد أقل بكثير من الخاسرين وعدد أكبر من الرابحين بثبات. كيف لنا أن نعرف أن أي شيء يمكن أن يحدث فعلياً؟ من السهل برهنة هذه الحقيقة. كل ما علينا فعله هو تجزئة السوق إلى الأجزاء المكونة له وننظر كيف تعمل هذه الأجزاء، العنصر الأساسي لأي سوق هو المتداولون.

المتداولون الفرديين يشكلون قوة تؤثر في الأسعار مما يجعلها تتحرك إما ارتفاعاً أو انخفاضاً.

لماذا يرفع المتداولون الأسعار عن طريق الطلب أو يخفضوها عن طريق العرض؟ للإجابة على هذا السؤال علينا أن نشرح أسباب تداول الناس.

هناك العديد من الأسباب والدوافع التي تحفز الشخص للتداول في أي سوق، ولكن في شرحنا هذا ليس علينا معرفة جميع الأسباب الكامنة وراء إجبار أي متداول فردي على التصرف ،ففي نهاية المطاف جميع هذه الأسباب تختزل في سبب واحد ولغرض واحد : وهو كسب المال. ونحن نعرف هذا لأنه هناك شيئان فقط يمكن للمتداول القيام يهما (الشراء أو البيع) وهناك نتيجتين محتملتين فقط لكل صفقة (الربح أو الخسارة).

لذلك أعتقد أنه يمكننا الافتراض بأمان، أنه بغض النظر عن أسباب التداول فإن الخلاصة هي أن الجميع يبحث عن نفس النتيجة وهي الأرباح. وهناك طريقتان فقط لتحقيق هذه الأرباح:

إما بيع منخفض وشراء مرتفع أو بيع مرتفع وشراء منخفض.

لو افترضنا أن كل شخص يريد كسب المال، إذا هناك تفسير واحد فقط لقيام أي متداول بالمراهنة على ارتفاع السعر إلى مستوى أعلى: لأنه يعتقد أن بإمكانه بيع كل ما اشتراه بسعر أعلى في وقت ما في المستقبل. ونفس الشيء ينطبق على المتداول الذي يكون على استعداد لبيع صفقته على سعر أدنى من السعر السابق، هو يقوم بذلك لاعتقاده بإمكانية أن يشتري كل ما باعه لكن على سعر أقل في وقت ما في المستقبل.

إذا ما نظرنا إلى سلوك السوق بوصفه نتيجة لحركة السعر، وإذا كانت حركة السعر نتيجة للمتداولين الذين هم على استعداد لرفع الأسعار للأعلى أو خفضها لأسفل عندها نستطيع أن نقول أن كل حركة للسعر (سلوك السوق) هي نتيجة لما يظن المتداولون أنه سيحدث مستقبلاً. ولأكون أكثر تحديداً، فإن كل تحرك للسعر هو نتيجة لما يعتقد المتداولون الفرديين حول ما هي القمة وما هو القاع.

الديناميكية الكامنة وراء سلوك السوق بسيطة للغاية. هناك ثلاث قوى رئيسية فقط موجودة في السوق: المتداولون الذين يعتقدون أن السعر منخفض، والمتداولون الذين يعتقدون أن السعر مرتفع، والمتداولون الذين يراقبون وينتظرون أن يحسموا أمرهم حول ما إذا كان السعر منخفض أم مرتفع. من الناحية الفنية، فالمجوعة الثالثة تمثل قوى محتملة ومرتقبة.

الأسباب التي تدعم رؤية أي متداول بأن ذاك السعر هو سعر مرتفع أو هو سعر منخفض لا علاقة لها بالموضوع عادة، لأن أغلب الناس الذين يتداولون يتصرفون بطريقة غير منضبطة، غير منظمة، تعتمد على الصدف والعشوائية. لذلك فأسبابهم ليس بالضرورة أن تساعد على فهم ما يجري، ولكن فهم ما يجري ليس بتلك الصعوبة، فإذا كنت تذكر أن كل حركة للسعر أو كل ركود للسعر هو نتيجة للتوازن النسبي أو لعدم التوازن بين القوتان الرئيسيتان واللتان هما: المتداولون الذين يعتقدون أن السعر سيرتفع، والمتداولون الذين يعتقدون أن السعر سينخفض.

فإذا كان هناك توازن بين المجموعتين، فإن الأسعار ستكون في حالة ركود لأن كل طرف سيمتص القوة الناتجة عن أفعال الطرف الآخر. أما إذا كان هناك حالة عدم توازن أو حالة خلل فإن الأسعار ستتحرك في اتجاه القوة الأكبر، أي باتجاه المتداولين الذين لديهم قناعات راسخة في معتقداتهم حول أي اتجاه سيذهب إليه السعر.

الآن، أريدك أن تسأل نفسك عملياً، ما الذي سوف يوقف أي شيء من الحدوث في أي وقت، طبعاً فيما عدا قيود سعر الصرف المفروضة على حركة السعر.

لا يوجد شيء لإيقاف سعر (شيء ما) من الارتفاع أو الانخفاض إلى أي حد مادام يوجد متداول واحد في العالم يؤمن أنه من الممكن الوصول إلى ذلك الحد. ولكن بالطبع إذا كان هذا المتداول قادراً على التصرف والتأثير بناءً على إيمانه أو اعتقاده هذا.

لذلك فإن مدى سلوك السوق بشكله الجماعي لا يحده شيء، إلا المعتقدات المبالغ فيها حول ما هو أقصى ارتفاع أو أقصى انخفاض في نظر أي شخص مشارك في ذلك السوق. أعتقد أن حيثيات هذه النقطة تشرح نفسها بنفسها.

هناك تنوع كبير في الآراء التي تظهر في أي سوق وفي أية لحظة مما يجعل أي شيء ممكناً تقريباً. فعندما ننظر إلى السوق من وجهة النظر هذه فعندها من السهل الاعتقاد أن أي متداول محتمل يمكن أن يصبح متغيراً من متغيرات السوق، طبعاً طالما هو قادر على التصرف بناءً على معتقده و رؤيته حول المستقبل.

على مستوى أكثر تحديداً، هذا يعني أن الأمر يحتاج إلى متداول آخر فقط وفي أي مكان في العالم ليلغي الاحتمال الإيجابي لصفقتك. بعبارة أخرى، الأمر يحتاج فقط متداول واحد آخر ليلغي ما تعتقد أنت فيما يخص أن تلك هي قمة أو ذاك هو قاع، هذا كل ما يحتاجه الأمر، متداول واحد فقط!!

وهذا مثال لتوضيح الفكرة، منذ عدة سنوات جاءني متداول يطلب المساعدة.

كان محلل أسواق ممتاز، وفي الحقيقة كان من أفضل من قابلت في حياتي، ولكن بعد سنوات من الإحباط وخسارة كل أمواله والكثير من أموال الناس، أصبح أخيراً جاهزاً للاعتراف بأنه وكمتداول، تمنى أكثر مما يجب. بعد التحدث إليه لفترة، وجدت أن هناك العديد من العقبات النفسية الخطيرة التي كانت تمنعه من أن يكون ناجحاً.

من أكثر العقبات هو الغرور الزائد والظن أنه يعرف كل شيء مما يجعل من المستحيل أن يحقق درجة من المرونة العقلية المطلوبة للتداول بفاعلية. لم يكن مهماً إلى أي درجة كان جيداً في التحليل. فعندما جاء إلي كان يائساً جداً للحصول على المال والمساعدة، وكان مستعداً لسماع أي اقتراح. أول شيء اقترحته عليه أنه وبدلاً من أن يبحث عن مستثمر آخر ليعيد الكرّة ويقوم بمحاولة تداول فاشلة أخرى، من الأفضل له أن يجد وظيفة بحيث يقوم بالشيء الذي يبرع جداً فيه. وبحيث يحصل على دخل ثابت بينما يعمل على حل مشاكله، وبنفس الوقت يقدم خدمة جيدة لشخص ما.

أخذ بنصيحتي وسرعان ما وجد منصب محلل فني مع شركة الوساطة والمقاصة الكبيرة في شيكاغو، حيث كان رئيس مجلس إدارة الشركة المقبل على التقاعد ومتداولاً منذ فترة طويلة حوالي 40 عاماً من الخبرة في مجال التداول في مناجم الحبوب في مجلس تجارة شيكاغو، ولم يكن يعرف الكثير عن التحليل الفني لأنه لم يكن بحاجة لذلك ليكسب المال. ولكن لم يعد يتداول في الميدان وأصبح يتداول عبر الشاشات، لكنه وجد أن التداول عبر الشاشة صعباً وغامضاً نوعا ما، فطلب من محلل الشركة الجديد والحاصل على الأوسمة أن يجلس بجانبه خلال يوم التداول ويعلمه التداول الفني.

فاندفع الموظف الجديد للحصول على هذه الفرصة وليتباهى بقدراته كمتداول ناجح وخبير، كان يستخدم طريقة تدعى "النقطة والخط" والتي تم تطويرها من قبل تشارلي دروموند.

يمكن لطريقة (النقطة والخط) أن تحدد الدعم والمقاومة بدقة، بالإضافة إلى أمور أخرى. وفي أحد الأيام بينما كان الاثنان معاً يراقبان سوق فول الصويا، وكان المحلل قد تنبأ بنقاط الدعم والمقاومة الرئيسية وصدف أن السوق كان يتداول بين هاتين النقطتين، وبينما كان المحلل يشرح للرئيس أهمية هاتين النقطتين، ذكر بشكل مؤكد وشبه مطلق أنه إذا صعد السعر إلى المقاومة سيتوقف ويرتد، وإذا انخفض السعر إلى الدعم فإنه أيضا سيتوقف وينعكس. ثم شرح له إذا أنه إذا هبط السوق إلى مستوى السعر الذي قام بحسابه على أنه دعم فإن حساباته تشير أن هذا الدعم سيكون القاع لذلك اليوم.

بينما كانا جالسين، كان سوق الفول يتجه ببطء نحو السعر الذي قال عنه المحلل أنه سيكون الدعم أو القاع لذلك اليوم. وعندما وصل إلى هناك في النهاية، نظر الرئيس إلى المحلل وقال له: "هنا يفترض أن يتوقف السوق ويرتفع، أليس كذلك؟ ". رد المحلل وقال: بالتأكيد هذا قاع اليوم، فأجابه الرئيس "هذا هراء".

شاهد هذا، ورفع الهاتف واتصل بأحد الموظفين المسؤولين عن أوامر فول الصويا وقال: " قم ببيع فول الصويا بمليوني بوشل في السوق. (قد تكون البوشل فئة معينة من العملة في ذلك الوقت أو كمية محدودة). خلال ثلاثين ثانية من تنفيذ الأمر، انخفض سعر فول الصويا عشرة سنتات للـ (بوشل). التفت الرئيس فشاهد نظرات الرعب على وجه المحلل، وبهدوء سأله: "الآن، أين قلت لي أن السوق سيتوقف؟؟".

وتابع: "إذا كنتُ أنا أستطيع أن أفعل ذلك، فأي شخص يستطيع فعل ذلك أيضاً".

المغزى، أنه من منظورنا الشخصي والفردي كمراقبين للسوق أن أي شيء من الممكن أن يحدث، وكل مايتطلبه الأمر هو متداول واحد فقط ليقوم بذلك. هذه هي الحقيقة القاسية للتداول التي يؤمن بها ويتبناها فقط أفضل المتداولين وبدون صراع داخلي. كيف أعرف ذلك؟ لأنه فقط أفضل المتداولين يقومون بتحديد حجم مخاطرتهم قبل أن يدخلوا أي صفقة تداول.

وفقط أفضل المتداولين يوقفون خسائرهم بدون تحفظ أو تردد عندما يخبرهم السوق أن صفقتهم لا تنجح. وفقط أفضل المتداولين من لديهم نظام منهجي ومنتظم ومستقر في إدارة رأس مالهم وفي كسب أرباحهم عندما يمشي السوق في إتجاه صفقتهم.

إن عدم تحديد مخاطرتك مسبقاً، وعدم إيقاف خسائرك، وعدم جني أرباحك بنظام معين، هي الأمور الثلاث لأكثر أخطاء التداول المكلفة والمعتادة والأكثر شيوعاً وانتشاراً، ومن الممكن أن تحدث. فقط أفضل المتداولين قد ألغوا هذه الأخطاء من تداولهم. وفي مرحلة ما من حياتهم المهنية تعلموا أن يؤمنوا وبدون أدنى شك بأن أي شيء يمكن أن يحدث، ودائماً لابد من تحسّب ما يجهلوه وما هو غير متوقع. تذكر أن هناك قوتان فقط تجعلان الأسعار تتحرك: المتداولون الذي يعتقدون بأن الأسواق سترتفع، والمتداولون الذين يعتقدون أنها ستنخفض. ويمكننا في أي لحظة أن نرى من لديه القناعة الأقوى من خلال مقارنة مكان السعر الآن مع مكانه قبل عدة دقائق.

إذا ظهر شكل أو نمط ما، فإنه يمكن لهذا النمط أن يكرر نفسه كي يعطينا دلالة أكثر عن المكان الذي سيتجه إليه السوق، هذه هي حدودنا وضوابطنا وكل ما نعرفه. ولكن يوجد أيضاً الكثير مما لا نعرفه، ولن نعرفه أبداً ما لم نتعلم قراءة العقول. على سبيل المثال: هل نعرف كم عدد المتداولين الواقفين على الحياد وعلى وشك الدخول في السوق؟ هل نعرف كم منهم يريد أن يشتري وكم منهم يريد أن يبيع، أو كم حصة سوف يشتري أو يبيع؟ ماذا عن المتداولين المشاركين أساساً في السوق الذين تنعكس نتائج مشاركتهم على السعر الحالي؟ هل نعلم كم منهم سيغير رأيه ويغلق صفقاته في أية لحظة؟ وإذا أغلقوا صفقاتهم هل نعلم كم من الوقت سيبقون خارج السوق؟ وإذا ماقرروا العودة للسوق، هل نعلم ماهو الإتجاه الذي سيدعمونه؟ هذه هي المتغيرات المجهولة والمخفية والغير منتهية وتظهر في كل سوق.

لا يحاول أفضل المتداولين دائماً التخفي والإختباء من هذه المتغيرات المجهولة بالتظاهر أنها غير موجودة، ولا محاولة تبريرها وإيجاد تفسير لها من خلال تحليل السوق، ولكن على العكس تماماً يضع أفضل المتداولين يأخذون هذه المتغيرات في حسبانهم ويعتبرونها عامل موجود في كل مكون من مكونات أنظمة التداول الخاصة بهم. أما بالنسبة للمتداول العادي

فالعكس تماماً هو الصحيح، فهو يتداول على مبدأ أن ما لا يراه ولا يسمعه ولايشعر به هو غير موجود.

فهل هناك تفسير آخر لسلوكه؟ لو كان يؤمن بالفعل بوجود كل المتغيرات المخفية والتي لها القدرة على التأثير على السعر في كل لحظة، لكان آمن فعلاً أن كل صفقة لها نتيجة غير مؤكدة. وإذا كان لكل صفقة نتيجة غير مؤكدة، إذاً كيف برر لنفسه عدم تحديد مخاطرته في السابق، وعدم وقف خسائره، ولا امتلاكه نظاماً لجني الأرباح؟ بناءً على هذه المشاكل فإن عدم تمسكه بالمبادئ الأساسية الثلاث هو بمثابة انتحار مالي ونفسي ومعنوي.

بما أن أغلب المتداولين لا يلتزمون بهذه المبادئ، هل يمكننا الإفتراض أن دافعهم الحقيقي الكامن وراء تداولهم هو تدمير أنفسهم؟ هذا وارد حتماً، ولكني أعتقد أن نسبة المتداولين الذين يريدون أن يتخلصوا من أموالهم، أو الذين يريدون إيذاء أنفسهم شعورياً أو لاشعورياً بطريقة ما، هي نسبة صغيرة للغاية. لذلك إذا كان الإنتحار المالي ليس هو السبب المرجح، فما الذي يمنع شخص ما من القيام بشيء عقلاني ومنطقي للغاية وبشكل تام؟ الإجابة بسيطة جداً: المتداول العادي لا يحدد مخاطرته مسبقاً، ولايوقف خسائره، ولا يجني أرباحه بنظام معين لأن هذا المتداول لا يؤمن بأن كل ذلك ضروري.

السبب الوحيد لعدم إقتناعه بأن ذلك ضروري هو اعتقاده بأنه يعرف مسبقاً ما الذي سيحصل لاحقاً، معتمداً على تصوره ورؤيته لما سيحدث في أي "لحظة". فإذا كان يعرف ما سيحصل مسبقاً، فعندها لن يكون هناك داعي كي يلتزم بهذه المبادئ. فظنه وافتراضه واعتقاده بأنه "يعرف" سيكون السبب الحقيقي لكل أخطاء التداول التي سيرتكبها (بإستثناء الأخطاء الناتجة لعدم إيمانه بأنه يستحق المال) أي أنها أخطاء الإنتحار المالي.

إيماننا بما هو حقيقي وصحيح، هو قوى داخلية قوية جداً تتحكم بكل جانب من جوانب تفاعلنا مع الأسواق، بدايةً من تصورنا، تفسيراتنا، قراراتنا، أفعالنا، وتوقعاتنا، وصولاً إلى أحاسيسنا حول النتائج. من الصعب للغاية أن نتصرف ونتفاعل بشكل يتعارض مع ما نؤمن بأنه صحيح. في بعض الحالات وعلى حسب قوة الاعتقاد، من المستحيل فعل أي شيء يخالف صحة ما نعتقد فيه. وما لا يدركه المتداول النمطي أنه يحتاج الى آلية داخلية على هيئة إيمان قوي يجبره فعلياً على تصور السوق من وجهة نظر تزداد دائماً بدرجات أكبر وأكبر من الوضوح، يجبره هذا المنظور على التصرف دائماً بشكل مناسب بحسب الظروف النفسية وبحسب طبيعة حركة الأسعار. إن مبدأ التداول الأكثر فعالية ووظيفية الذي يمكن للمتداول اكتسابه هو "أي شيء يمكن أن يحصل ".

فإلى جانب أن هذه هي الحقيقة (أن أي شيء يمكن أن يحصل) فإن إيمانه بهذا الاعتقاد سيكون بمثابة أساس صلب لبناء كل الاعتقادات والمواقف الأخرى التي يحتاجها ليكون متداول ناجح.

بدون هذا المعتقد فعقله بشكل تلقائي ولا شعوري، سيجعله يتجنب ويحجب ويبرر أي معلومة تشير إلى أن السوق سيفعل شيء هو لا يعتبره من الممكنات.

إذا آمن أن أي شيء ممكن، فعندها ليس على عقله أن يتجنب أي شيء، فأي شيء يشمل كل شيء، فهذا الاعتقاد أو الإيمان سيكون بمثابة قوة تعطي لتصوره للسوق مساحة مما يسمح له برؤية المعلومات التي تكون غير مرئية له عادة.

وبالمختصر، سيكون جاهزاً (سيفتح عقله) لإدراك كم أكبر من الاحتمالات الموجودة في الأسواق. والأهم من ذلك، أنه بترسيخه لهذا المعتقد بأن "أي شيء يمكن أن يحصل" سيدرب عقله على التفكير في الاحتمالات.

إلى حد ما، هذا هو المبدأ الأكثر أهمية وأيضاً الأكثر صعوبة للناس ليفهموه ويدمجوه بفعالية في نظامهم العقلي.

الفصل السابع

أفضلية المتداول (التفكير في الاحتمالات)

ماذا يعني بالضبط أن نفكر بالاحتمالات، ولماذا التفكير في الاحتمالات أمر ضروري جداً للمتداول ليحقق النجاح الثابت؟ إذا توقفت للحظة وقمت بتحليل الجملة الأخيرة، ستلاحظ أنني جعلت من الثبات (الاستمرارية) نتيجة من نتائج الاحتمالات.

قد يبدو وكأن هناك تناقض فيما قلته: كيف يمكن للشخص أن يحقق نتائج ثابتة نتيجته محتملة وغير مؤكدة؟

للإجابة على هذا السؤال، كل ما علينا فعله هو أن نلقي نظرة على مجال القمار. الشركات تنفق مبالغ طائلة من الأموال، مئات الملايين إن لم يكن المليارات من الدولارات على فنادق متقنة رائعة لجذب الناس إلى الكازينوهات.

إذا كنت قد زرت لاس فيغاس ستعرف بالضبط ما الذي أتكلم عنه.

شركات ألعاب القمار مثلها مثل أي شركات أخرى، عليها أن تبرر لمجلس الإدارة وفي النهاية لحاملي أسهمها كيف خصصت أصولها.

باعتقادك، كيف تبرر هذه الشركات إنفاقها مبالغ طائلة من الأموال على فنادق وكازينوهات فخمة مهمتها الأساسية تحقيق إيرادات من حدث له نتيجة عشوائية بحتة؟

❖ المفارقة: (نتائج عشوائية، نتائج ثابتة)

هذه إحدى المفارقات المثيرة للاهتمام:

تحقق الكازينوهات أرباحاً ثابتة ومنتظمة يوماً بعد يوم وعاماً بعد آخر اعتماداً على حدث له نتيجة عشوائية بحتة. لكن في نفس الوقت، يؤمن أغلب المتداولين بأن حصيلة سلوك الأسواق ليست عشوائية بل منظمة ومع ذلك لا يستطيعون تحقيق أرباح منتظمة.

أليس من المفروض لنتيجة متسقة منتظمة غير عشوائية، أن تحقق نتائج منتظمة ومستقرة؟ وكذلك المفروض لنتيجة عشوائية أن تحقق محصلة عشوائية وغير منتظمة؟ ما يدركه أصحاب الكازينوهات، والمقامرون المحترفون، وأفضل المتداولين أنه من الصعب على المتداول العادي والنموذجي أن يفهم أنه حتى ولو حصلنا على نتيجة منفردة غير مؤكدة،

فيمكن لعدة نتائج من هذا النوع أن تعطي محصلة مؤكدة ومنتظمة. وفي حال كان إجمالي الإحتمالات النهائية في مصلحتك وحجم العينة كافي. "أي اذا كانت نسبة ربحك هي الأكبر وتم إجراء التجربة عدد كافي من المرات لتتحقق هذه النسبة".

أفضل المتداولين يتعاملون مع التداول على أنه لعبة أرقام، على غرار الطريقة التي تتعامل فيها الكازينوهات والمقامرون المحترفون مع القمار. ولتوضيح ذلك، لنلقي نظرة على لعبة الورق "البلاك جاك".

في هذه اللعبة للكازينو احتمال ربح أكثر من اللاعب بنسبة 4.5 بالمائة تقريباً، وبحسب قواعد اللعبة فإنه يجب على اللاعبين الإلتزام بمتابعة اللعب، وهذا يعني أنه بعد عدد كاف من جولات اللعب سوف يحقق الكازينو ربح صافي بمقدار 4.5 سنت عن كل دولار تم المراهنة عليه في اللعبة. إن معدل الـ 4.5 سنت يأخذ في حسبانه كل اللاعبين الذين غادروا وهم رابحين لمبالغ كبيرة (بما في ذلك من حققوا سلسلة متتالية من الجولات الرابحة)، وكل اللاعبين الذين غادروا خاسرين لمبالغ كبيرة، وكل شخص بين الحالتين السابقتين.

في نهاية اليوم، الأسبوع، الشهر، أو العام، يخرج الكازينو دائما بربح بنسبة 4.5 بالمائة تقريباً من كل المبالغ التي المراهنة عليها. قد يبدو لك أن نسبة الـ 4.5 بالمائة ليست كبيرة، ولكن دعونا نضع الأمور في نصابها، لنفترض أن مجموع ما تم المراهنة عليه هو 100 مليون دولار وذلك على كل طاولات البلاك جاك مجتمعة، وعلى مدار عام كامل سيكون ربح الكازينو الصافي 4.5 مليون دولار.

ما يدركه أصحاب الكازينو والمقامرون المحترفون حول طبيعة الاحتمالات، أن كل جولة لعب لوحدها تكون مستقلة إحصائياً عن الجولة الأخرى. وهذا يعني أن كل جولة هي حدث فريد مستقل بحيث أن المحصلة لا علاقة لها بآخر جولة أو بالجولة التالية.

إذا ركزت على كل جولة بشكل منفرد، سيكون هناك توزيع عشوائي ولا يمكن التنبؤ به بين الجولات الرابحة والخاسرة، ولكن إذا نظرت إلى جميع الجولات مجتمعة، فإن العكس تماماً هو الصحيح أي أنه إذا تم لعب عدد كافي من الجولات، ستظهر أنماط تؤدي إلى محصلة ثابتة ويمكن التنبؤ بها وموثوق بها إحصائياً.

إن ما يجعل التفكير في الاحتمالات صعباً للغاية، أنه يتطلب مستويين من الإيمان. هذان المستويان يبدوان متناقضين مع بعضهما البعض بالنظرة السطحية. سنطلق على المستوى

الأولى المستوى الجزئي أو الصغير، فعلى هذا المستوى عليك أن تؤمن بعدم اليقين وعدم القدرة على التنبؤ بنتيجة كل جولة لوحدها.

أنت على معرفة بحقيقة عدم اليقين هذا، لأنه هناك دائماً عدد من المتغيرات المجهولة التي تؤثر على تماسك الهيكل العام الذي تكون كل جولة جديدة جزء منه. فعلى سبيل المثال، لا يمكنك أن تعرف مسبقاً كيف سيلعب كل من اللاعبين المشاركين جولتهم بما أنه مسموح لهم أن يقبلوا أو يرفضوا سحب ورقة إضافية. فكل من المتغيرات المؤثرة على تماسك الهيكل العام والتي لا يمكن السيطرة عليها أو معرفتها، كل منها سيجعل من نتيجة أي جولة لعب غير مؤكدة وعشوائية (مستقلة إحصائياً) في علاقتها مع أي جولة أخرى.

المستوى الثاني هو المستوى الكلي، على هذا المستوى عليك أن تؤمن أن حصيلة سلسلة من الجولات الملعوبة هي حصيلة مؤكدة ويمكن التنبؤ بها نسبياً. ودرجة هذا التأكد أو اليقين تتوقف على المتغيرات الثابتة والتي هي معروفة مسبقاً ومصممة خصيصاً لإعطاء احتمالية أكبر (أفضلية - ميزة) لطرف على آخر.

وهذه المتغيرات الثابتة التي أشير إليها هي قواعد اللعبة، لذلك على الرغم من أنك لا تعرف أو لا يمكنك أن تعرف مسبقاً تسلسل أو ترتيب الأرباح إلى الخسائر (ما لم تكن وسيطاً روحياً)، إلا أنه يمكنك أن تكون متأكداً بنسبة معينة أنك إذا لعبت عدداً كافياً من الجولات أياً كان من لديه الأفضلية في الجولة فإنك في النهاية ستحقق أرباح أكثر من الخسائر.

أما درجة التأكد أو اليقين تلك فهي تتعلق بدرجة قوة أفضليتك (احتمال ربحك إلى خسارتك). إنها القدرة على الإيمان بعدم اليقين في اللعبة على المستوى الجزئي، وبنفس الوقت الإيمان باليقين في اللعبة على المستوى الكلي هي ما تجعل الكازينو والمقامرين المحترفين ناجحين فيما يفعلونه.

فإيمانهم بأن كل جولة لعب هي جولة مستقلة لوحدها، يمنعهم من الانخراط في المحاولة العبثية لتوقع نتيجة كل جولة على حدة، لقد تعلموا وقبلوا تماماً حقيقة أنهم لا يعرفون ما الذي سيحدث لاحقاً. والأهم من ذلك أنهم ليسوا بحاجة ليعرفوا ذلك لكي يكسبوا المال باستمرار.

ولأنه ليس عليهم أن يعرفوا ما الذي سيحدث لاحقاً، فهم لا يعطون أي أهمية خاصة أو عاطفية أو ما شابه لكل جولة لعب منفردة عندما تدار عجلة اللعبة أو يرمى النرد. وبعبارة أخرى، هم لا يشغلون أنفسهم بتوقعات غير واقعية بشأن ما سيحدث ولا غرورهم حتى يتدخل ليجعلهم راغبين بأن يكونوا على صواب.

لذلك، فمن الأسهل لهم أن يبقوا مركّزين على إبقاء الاحتمالات في صالحهم والتنفيذ بحرفية وهذا بدوره يجعلهم أقل عرضة لارتكاب أخطاء مكلفة.

إنهم يظلون مرتاحين لأنهم ملتزمون وعلى استعداد لترك الاحتمالات (الأفضلية أو الميزة التي في مصلحتهم) تأخذ مسارها الطبيعي، ويعلمون طوال الوقت أنه طالما أن الاحتمالات في مصلحتهم وطالما كان عدد مرات اللعب كبيراً بما يكفي، فإنهم في النهاية سيخرجون رابحين. إن أفضل المتداولين يستخدمون نفس إستراتيجية التفكير التي يستخدمها الكازينو والمقامرون المحترفون، وإستراتيجية التفكير هذه متطابقة بين الطرفين ليس من جهة أنها تصب في مصلحتهما فقط، بل إن القوى الكامنة داخلنا - والمتطلبة لمثل هذه الإستراتيجية في التفكير- موجودة في التداول كما هي موجودة في المقامرة.

وبمقارنة بسيطة بين الاثنين سيتم إثبات ذلك بوضوح تام.

أولاً، التاجر، المقامر، والكازينو، جميعهم يتعاملون مع نوعين من المتغيرات، المتغيرات المعروفة والمتغيرات غير المعروفة والتي تؤثر على نتيجة كل صفقة أو جولة قمار. ففي القمار المتغيرات المعروفة هي قواعد اللعبة. وفي التداول المتغيرات المعروفة (من وجهة النظر الخاصة بكل متداول) هي نتائج تحليلهم للسوق. تحليل السوق يكشف أنماط سلوك معينة ناتجة عن التصرفات الجماعية لجميع المشاركين في السوق.

نحن نعلم أن "الأفراد" سيتصرفون بنفس الطريقة في ظل ظروف وأوضاع متماثلة، وسيعيدون ذلك مراراً وتكراراً مما سيشكل أنماطاً من السلوك يمكن ملاحظتها. وعلى نفس المنوال، فإن "مجموعات الأفراد" تتفاعل مع بعضها البعض يوماً بعد يوم وأسبوع بعد أسبوع، مما يشكل أيضاً أنماط من السلوك التي تكرر نفسها.

أنماط السلوك الجماعية هذه يمكن اكتشافها ومن ثم تحديدها وتمييزها باستخدام الأدوات التحليلية مثل خطوط الاتجاه، والمتوسطات المتحركة، ومؤشرات التذبذب، أو الارتدادات، على سبيل المثال لا الحصر من عشرات الأدوات التي تتوفر لأي متداول، كل من أدوات التحليل هذه تستخدم مجموعة من المعايير أو الشروط لتمييز كل نمط سلوك تم اكتشافه. مجموعة المعايير أو الشروط هذه، هي متغيرات السوق المعروفة بالنسبة للمتداول. فهي تمثل للمتداول الفرد ما تمثله قواعد اللعبة للمقامر أو للكازينو. وأعني بذلك، أن أدوات التحليل للمتداول هي متغيراته المعلومة والتي تجعل احتمال نجاح أي صفقة (الأفضلية) في مصلحته.

وبنفس الطريقة فإن قواعد اللعبة تجعل من احتمالات النجاح تصب في مصلحة الكازينو. ثانياً، نحن نعلم أنه في المقامرة يوجد عدد من المتغيرات التي تؤثر على نتيجة كل لعبة، ففي لعبة البلاك جاك المتغير المجهول هو كيفية خلط الأوراق وأيضا كيفية اختيار اللاعبين لطريقة لعب جولاتهم.

وفي لعبة النرد، المتغير المجهول كيفية رمي النرد. وفي لعبة الروليت، المتغير المجهول هو مقدار القوة المستخدمة لتدوير العجلة. كل هذه المتغيرات المجهولة لها تأثير على كل حدث منفرد (صفقة، جولة، ورق، رمية نرد ..) بما يجعل كل حدث مستقل إحصائياً عن أي حدث منفرد آخر وبالتالي يتكون توزيع وترتيب عشوائي بين الأرباح والخسائر.

ينطوي التداول أيضاً على عدد من المتغيرات المجهولة التي تؤثر على نتيجة أي نمط يقوم المتداول بتحديده ويستخدمه لتحقيق أفضلية له. في التداول، المتغيرات المجهولة هي كل المتداولين الذين لديهم القدرة على الدخول في السوق لفتح صفقة أو إغلاق صفقة. وكل صفقة من هذه الصفقات تشارك في حالة السوق في كل لحظة، ما يعني أن كل متداول يتصرف بناءً على رؤيته حول ما هي القمة وما هو القاع، أي أن كل متداول يشارك في نمط السلوك الجماعي الذي يظهر في تلك اللحظة.

إذا تم التعرف على نمط معين، وإذا كانت المتغيرات المستخدمة لتحديد هذا النمط قد أكدت للمتداول أن هذا النمط يحقق له أفضلية بحسب تعريف هذا المتداول للأفضلية، فعندها نستطيع القول أن السوق يعرض للمتداول فرصة ليشتري من سعر منخفض أو ليبيع من سعر مرتفع استناداً إلى رؤية وتعريف هذا المتداول للأفضلية.

لنفترض أن المتداول انتهز هذه الفرصة واستفاد من الأفضلية المتوفرة وفتح صفقة، ما العوامل التي ستحدد فيما إذا كان السوق سيمضي في اتجاه صفقته أم عكسها؟

الجواب هو سلوك المتداولين الآخرين!

فمن اللحظة التي يفتح فيها صفقته، وطالما هو باقٍ في صفقته، سيكون المتداولون الآخرون مشاركين في هذا السوق. وسيتصرفون بحسب رؤيتهم حول ما هي القمة وما هو القاع، وفي كل لحظة فإن نسبة من المتداولين المشاركين ستساهم في الاحتمال الإيجابي لصفقة متداولنا ونسبة أخرى ستساهم في الاحتمال السلبي لصفقته.

لا يوجد طريقة لنعرف مسبقاً كيف سيتصرف الآخرون، وكيف سيؤثر سلوكهم على صفقته لذلك فنتيجة صفقته غير مؤكدة. الحقيقة أن نتيجة كل صفقة (نظامية) يقرر أي شخص أخذها تتأثر بطريقة ما بالسلوك اللاحق للمتداولين المشاركين في السوق، مما يجعل نتيجة كل الصفقات غير مؤكدة.

وبما أن جميع الصفقات لها نتيجة غير مؤكدة فلذلك، كما في المقامرة، كل صفقة يجب أن تكون مستقلة إحصائياً عن الصفقة التي تليها أو الصفقة الأخيرة أو أي صفقة مستقبلية. وذلك على الرغم من أن المتداول يستخدم نفس مجموعة المتغيرات المعروفة ليحدد الأفضلية لكل صفقة.

علاوةً على ذلك، إذا كانت نتيجة كل صفقة منفردة مستقلة إحصائياً عن الصفقة الأخرى فيجب أن يكون هناك توزيع عشوائي بين الصفقات الرابحة والصفقات الخاسرة في أي سلسلة أو مجموعة من الصفقات، وذلك بالرغم من أن احتمالات النجاح لكل صفقة لوحدها قد تكون في صالح المتداول.

ثالثاً، أصحاب الكازينوهات لا يحاولون التنبؤ أو المعرفة المسبقة لنتيجة كل حدث على حدة، فإضافة إلى أن ذلك سيكون صعباً جداً، فإنه في ضوء كل المتغيرات المجهولة التي تعمل في كل لعبة فليس من الضرورة أن تتحقق نتائج مستمرة في كل صفقة على حدة.

إن أصحاب الكازينوهات تعلموا أن كل ما عليهم القيام به هو إبقاء الاحتمالات في صالحهم وأن يكون عدد مرات التجربة كبيراً بما يكفي بما يتيح لأفضليتهم فرصة كافية لكي تظهر نفسها.

❖ التداول في اللحظة

المتداولون الذين تعلموا أن يفكروا في الاحتمالات، يتعاملون مع الأسواق من نفس المنظور تقريباً. فعلى المستوى الجزئي، يؤمنون أن كل صفقة فريدة من نوعها والذي يفهمونه عن طبيعة التداول أنه في أي لحظة قد يبدو السوق على الرسم البياني مشابها تماماً لما بدا عليه في وقت سابق، وهم يفهمون أيضاً أن القياسات الهندسية والحسابات الرياضية المستخدمة لتحديد وتقرير كل احتمال أو صفقة يمكن أن تكون نفسها تماماً عند تحديد الاحتمال التالي، بينما التناسق الفعلي للسوق بذاته من لحظة إلى أخرى لا يكون نفسه أبداً.

فلكي يكون نمط سعري معين مماثلاً تماماً الآن لما كان عليه في وقت ماضي، يجب على كل متداول كان مشاركاً في تشكيل هذا النمط سابقاً أن يكون موجوداً الآن، بل أكثر من ذلك يجب أيضاً على كل متداول من هؤلاء أن يتفاعل مع الآخرين بنفس الطريقة التي تفاعل معهم فيها في ذلك الوقت لخلق نفس النتيجة السابقة تماماً والتي أدت إلى تشكل ذلك النمط السعري، واحتمالات حصول ذلك معدومة. من الهام جداً أن تفهم هذه الظاهرة لأن الآثار النفسية لتداولك هي أهم شيء.

يمكننا استخدام الأدوات المختلفة لتحليل سلوك السوق ولإيجاد الأنماط التي تجسد أفضل الاحتمالات لمصلحتنا، ومن منظور تحليلي، يمكن لهذه الأنماط أن تبدو مطابقة تماماً للأنماط السابقة سواء رياضياً أو بصرياً، ولكن إذا كانت مجموعة المتداولين التي تخلق النمط "الآن" مختلفة ولو بمتداول واحد فقط عن المجموعة التي خلقت النمط السابق، فعندها يمكن أن تكون نتيجة النمط الحالي مختلفة عن النمط السابق. (المثال السابق عن المحلل البارع ورئيس الشركة يوضح هذه النقطة بشكل جيد جداً).

فالأمر يتطلب متداول واحد فقط في مكان ما في العالم برؤية مستقبلية مختلفة ليغير من نتيجة أي نمط معين في السوق، وليلغي الاحتمالية المرجحة التي يوفرها هذا النمط. السمة الأساسية لسلوك الأسواق هي أن كل من حالة السوق في "الوقت الحالي" وسلوك النمط في "الوقت الحالي" وأفضل احتمال في "الوقت الحالي"، كل منها هو حدث فريد من نوعه، وله نتيجة خاصة به مستقلة عن كل النتائج الأخرى.

ومعنى أنه حدث منفرد أي أن أيّ شيء يمكن أن يحصل، إما ما نعرفه (نتوقعه ونترقبه) وإما ما لا نعرفه (لا يمكننا معرفته، إلا إذا كان لدينا قدرات إدراكية خارقة).

فالتدفق المستمر للمتغيرات المعلومة والمجهولة تخلق بيئة احتمالية لا نعرف فيها على وجه اليقين ما الذي سيحدث لاحقاً. قد تبدو الجملة السابقة منطقية تماماً وحتى بديهية، ولكن هناك مشكلة كبيرة هنا، وهذه المشكلة أبعد ما تكون عن المنطقية والبديهية. إن إدراكنا لمبدأ عدم اليقين وفهمنا لطبيعة الاحتمالات لا يعني بالضرورة قدرتنا على العمل من منظور احتمالي بشكل ناجح.

فالتفكير في الاحتمالات من الصعب إتقانه، لأن عقولنا بطبيعتها لا تعالج المعلومات بهذه الطريقة، بل على العكس تماماً عقولنا تجعلنا نتلقى وندرك ما نعرفه، وما نعرفه هو جزء من ماضينا في حين أن كل لحظة في السوق هي جديدة وفريدة، على الرغم من أنه قد يكون هناك

بعض التشابه مع ما حصل في السابق. ومعنى هذا أنه إذا لم ندرب عقولنا على تلقي وإدراك هذا التفرد لكل لحظة، فإنه سيتم إخراجها تلقائياً من منظورنا. وعندها سنتلقى فقط ما نعرفه، مطروحاً منه كل المعلومات التي يحظرها خوفنا أي أن كل شيء آخر سيبقى غير مرئياً لنا.

بيت القصيد هو أن هناك درجة معينة من التمرس للتفكير في الاحتمالات، والتي يمكن أن تأخذ من بعض الناس قدراً كبيراً من الجهد ليستطيعوا دمجها في أنظمتهم العقلية على أنها إستراتيجية تفكير وظيفية لديهم. معظم المتداولين لا يفهمون هذا جيداً، ونتيجة لذلك فإنهم يفترضون خطأً أنهم يفكرون في الاحتمالات لأن لديهم درجة معينة من الفهم لمبدئها. لقد عملت مع المئات من المتداولين والذي يفترضون بشكل خاطئ أنهم يفكرون في الاحتمالات ولكنهم لا يفعلون.

وهذا مثال على متداول عملت معه وسأطلق عليه اسم بوب، بوب هو مستشار مالي معتمد كان يدير حوالي 50 مليون دولار من الاستثمارات، وهو يعمل في هذا المجال منذ حوالي ثلاثين سنة. أتى بوب إلى إحدى ورش العمل التابعة لي لأنه لم يكن قادراً على تحقيق أكثر من 12 إلى 18 بالمائة كربح سنوي على الحسابات التي كان يديرها، و قد كان هذا الربح مقبولاً ولكن بوب كان غير راضٍ أبداً، لأن قدراته التحليلية تفترض أنه يجب أن يحقق من 150 إلى 200 بالمائة كربح سنوي.

أستطيع أن أصف بوب بأنه على دراية جيدة بطبيعة الاحتمالات، بعبارة أخرى، هو فاهم لمبادئ الاحتمالات ولكنه لا يعمل من منظور احتمالي. بعد فترة قصيرة من حضوره لورشة العمل اتصل بي هاتفياً يطلب نصحي. وها هي المقدمة التي كتبتها في صحيفتي مباشرةً بعد المحادثة الهاتفية معه.

تاريخ 28 سبتمبر 1995: اتصل بي بوب يشرح مشكلته، لقد قام بفتح صفقة ووضع أمر إيقاف خسارة لصفقته هذه. تحرك السوق حوالي ثلث المسافة باتجاه أمر وقف الخسارة، ثم عاد إلى نقطة دخوله وهنا قرر بوب أن يقفل الصفقة. تقريباً بعد خروجه مباشرة من الصفقة، تحرك السعر 500 نقطة في اتجاه صفقته ولكن بالطبع كان بوب خارج السوق ، لم يكن يعرف ما الذي كان يحصل.

أولاً، سألته ما الذي كان على المحك؟ لم يفهم السؤال.

لقد كان بوب يفترض أنه متقبل للخسارة لأنه قام بوضع وقف للخسارة. فأجبته أن مجرد وضعه لوقف خسارة لا يعني حقاً أنه متقبل للمخاطرة في الصفقة. هناك العديد من الأشياء التي يمكن أن تكون على المحك: خسارة المال، أن نكون على خطأ، ألاّ نكون كاملين، وغيرها من الأمور والتي ترجع إلى الدافع الكامن وراء إقدام الشخص على التداول. ثم أشرتُ إلى أن معتقدات الشخص تتكشف دائماً من خلال تصرفاته.

يمكننا أن نفترض أنه كان يعمل انطلاقاً من معتقد هو: أنه لكي تكون متداولاً منضبطاً يجب عليك أن تحدد المخاطر وتضع أمر إيقاف لها، وقد فعل ذلك. إلا أنه يمكن للشخص أن يضع وقف خسارة ولكن في الوقت نفسه يعتقد أنه لن يصل إليه، أو يعتقد أن الصفقة لن تعاكسه على الإطلاق. من خلال الطريقة التي شرح بها وضعه، بدا لي أن هذا بالضبط ما حصل معه. فعندما يأخذ بوب صفقة فهو لا يعتقد أبداً بأنها ستصل إلى وقف الخسارة، ولا يعتقد أيضاً بأن السوق سيتحرك ضده.

في الواقع كان متصلباً جداً في هذا الأمر، بحيث أنه عندما عاد السوق إلى نقطة دخوله خرج من الصفقة ليعاقب السوق بأسلوب "سوف أريك" لمجرد أنه تحرك ضده تكة واحدة. بعد أن شرحت له هذه النقطة أخبرني بأن هذا كان أسلوبه بالضبط عندما أقفل الصفقة، وقال بأنه كان ينتظر هذه الصفقة بالذات منذ أسابيع وعندما وصل السوق أخيراً إلى نقطة دخوله ظن أن السعر سينعكس فوراً.

قمت بتذكيره بأن ينظر إلى هذه التجربة ببساطة لافتاً نظره إلى شيء هو بحاجة لتعلمه. من الشروط المسبقة للتفكير في الاحتمالات هو أن تتقبل المخاطرة لأنك إن لم تفعل فهذا معناه أنك لا تريد أن تواجه الاحتمالات التي لا تقبلها عندما وحيثما تظهر نفسها لك.

عندما تمرن عقلك على التفكير في الاحتمالات، فهذه معناه أنك متقبل بشكل تام لجميع الاحتمالات (بدون أي مقاومة داخلية أو صراع)، ومعناه أيضاً أنك تقوم دائما بعمل شيء ما لتضع في حسبانك العوامل المجهولة. والتفكير بهذه الطريقة مستحيل فعلياً ما لم تقم بالعمل العقلي المطلوب "للتخلي" عن الحاجة لمعرفة ما الذي سيحصل لاحقاً أو الحاجة لتكون على صواب في كل صفقة. بل في الواقع، إن الدرجة التي تفكر فيها أنك تعرف، أو تفترض فيها أنك تعرف، أو التي تكون بحاجة فيها لأن تعرف ما الذي سيحصل لاحقاً ستكون مساوية لدرجة فشلك كمتداول.

المتداولون الذي تعلموا أن يفكروا في الاحتمالات واثقون من نجاحهم النهائي، فقد ألزموا أنفسهم على أخذ كل صفقة تحقق شروطهم أو ما يعتبرونه أفضلية لهم. فهم لا يحاولون أن يختاروا أو ينتقوا الصفقات التي يظنون، أو يفترضون، أو يعتقدون أنها ستنجح، كما أنهم لا يحاولون تجنب الصفقات والتي لسبب ما يظنون أو يفترضون أو يعتقدون أنها ستفشل.

فإذا فعلوا أي من تلك الأشياء، فهم بذلك يناقضون إيمانهم بأن الوضع في كل لحظة "حالية" هو فريد دائماً ويخلق توزيع عشوائي بين حالات الربح والخسارة في أي سلسلة من الاحتمالات.

لقد تعلموا، وغالباً تعلموا بطريقة مؤلمة جداً أنهم لا يعلمون مسبقاً أي من الاحتمالات ذات الأفضلية ستنجح، وأي منها سيفشل. لقد توقفوا عن محاولة التنبؤ بالنتائج، لقد وجدوا أن أخذهم لكل صفقة تحقق أفضلية لهم سيرفع من حجم عينة الصفقات وهذا بدوره يعطي كل أفضلية يستخدمونها مساحة بحيث أخذ مكانها المفروض في مصلحتهم تماماً مثل الكازينوهات.

من ناحية أخرى، لماذا تعتقد أن المتداولين الفاشلين مهووسون بتحليل السوق؟ هم تواقون للإحساس باليقين الذي يبدو لهم أن التحليل يمنحهم إياه.على الرغم من أن عدد قليل منهم يعترف بالأمر، ولكن الحقيقة أن المتداولين العاديين يريدون أن يكونوا مصيبين في كل صفقة. فالواحد منهم يحاول بشكل يائس أن يخلق اليقين في مكان لا وجود له فيه، والمفارقة أنه لو قبل تماماً حقيقة أن لا وجود لليقين، فعندها سيخلق اليقين الذي يتوق إليه: حيث سيكون على يقين تام بأن اليقين غير موجود.

وعندما تقبل تماماً مبدأ عدم اليقين لكل صفقة، والقبول بمبدأ الندرة والتفرد لكل لحظة، فعندها سينتهي شعورك بالإحباط واليأس في التداول. علاوةً على ذلك، لن تكون عرضة لارتكاب كل الأخطاء التي يرتكبها المتداول التقليدي والتي تنقص من قدراتك لتكون مستقراً وتدمر ثقتك بنفسك.

على سبيل المثال: عدم تحديد المخاطرة قبل دخولك الصفقة هي حتى الآن من أكثر أخطاء التداول انتشاراً، ويجعلنا نبدأ بعملية التداول كلها من منظور غير مناسب. في ضوء حقيقة أن أي شيء يمكن أن يحصل. أليس من المنطقي جداً وقبل تنفيذ صفقتك، أن تقوم بتحديد شكل معين أو طريقة معينة إذا تحرك بها السوق فإنه بذلك يخبرك بأنه ليس في صالحك؟ فلماذا لا يقوم المتداول العادي التقليدي بذلك أو يقوم بذلك مرات قليلة جداً؟

لقد أجبتكم على ذلك في الفصل الأخير، ولكن هناك ماهو أكثر من ذلك ومنطق شائك في هذه النقطة، ولكن الجواب سهل: فالمتداول التقليدي لا يحدد مخاطرته في السابق وقبل دخوله الصفقه لاعتقاده أن ذلك ليس ضروري. والسبب الوحيد الذي يجعله يعتقد "أن ذلك غير ضروري" هو أنه يعتقد بأنه يعرف ما الذي سيحصل لاحقاً السبب في أنه يعتقد بأنه يعرف ما الذي سيحصل لاحقاً هو أنه لن يدخل الصفقة أساساً إلا إذا كان على ثقة أنه على صواب، وأن الصفقة ستكون رابحة عندها ليس من الضروري تحديد المخاطرة بنظره (لأنه على صواب فلا يوجد خطر)!

المتداولون العاديون يمرون بتجربة إقناع أنفسهم بأنهم على صواب قبل دخول صفقتهم، لأن البديل عن ذلك (أن يكونوا مخطئين) غير مقبول لهم ببساطة. تذكروا بأن عقولنا مصممة لتربط الأشياء ببعضها.

ونتيجة لذلك، أن نكون مخطئين في أي صفقة من شأنه أن يربط ذلك مع أي (أو مع كل) التجارب الأخرى في حياة المتداول والتي كان فيها على خطأ، وهذا يعني ضمنياً أن أي صفقة من الممكن أن تنقل المتداول إلى حالة من الألم المتراكم عن كل مرة كان فيها على خطأ في حياته.

وبناءً على هذا الكم الكبير من المشاكل التي لاحل لها، وذات الطاقة السلبية المرافقة لكوننا مخطئين والموجودة لدى أغلب الناس، بناءً على ذلك يصبح من السهل لهم جعل كل صفقة هي مسألة حياة أو موت حرفياً. لذلك، فالمتداول العادي يكون في معضلة غير قابلة للحل من منظوره وذلك عند قيامه بتحديد شكل معين أو طريقة معينة إذا تحرك بها السوق، فإنه يخبره عندها أن صفقته غير صحيحة. فمن جهة، هو بحاجة ماسّة لأن يربح، والطريقة الوحيدة لكي يربح هي أن يدخل السوق. لكنه لن يدخل السوق إلا إذا كان متأكداً من أن صفقته ستنجح، ومن جهة أخرى، إذا قام بتحديد مخاطرته مسبقاً، فهذا معناه بنظره أنه يقوم بجمع الأدلة عمداً ليلغي شيئاً كان قد أقنع نفسه به أساساً (أي مجرد وضعه لإيقاف خسارة فهذا معناه أنه يفترض أن السوق قد يتحرك ويصل لإيقاف خسارته وهذا يناقض ماهو مقتنع به أساساً، وهو أن صفقته حتماً رابحة وهو السبب الذي جعله يدخل الصفقة أساساً).

وعندها سيكون لديه تضارب وصراع في عملية إتخاذ القرار التي أقنع نفسه من خلالها أن الصفقة ستنجح، وإذا عرّض نفسه لمعلومات متضاربة، فبالتأكيد سوف يخلق درجة من الشك حول جدوى هذه الصفقة. وإذا سمح لنفسه بالشعور بالشك فعندها على الأغلب لن يدخل بالصفقة، وإذا لم يدخل في الصفقة وحققت هدفها فسوف يعاني عذاباً فظيعاً. بالنسبة لبعض

الناس لا شيء يؤلم أكثر من اكتشاف فرصة ناجحة ثم إضاعتها بسبب الشك بالنفس. وبالنسبة للمتداول العادي الطريقة الوحيدة للخروج من هذه الأزمة النفسية تجاهل المخاطرة والحفاظ على شعور الثقة أن الصفقة ستنجح.

إذا كان أياً مما قلته يبدو مألوفاً لك، ففكر في هذا: عندما تقنع نفسك أنك على صواب، فكأنك تقول لنفسك "أنا أعرف كل من يوجد في هذا السوق، وكل من هو على وشك الدخول في السوق ورؤيتهم للقمة والقاع"، علاوة على ذلك أنا أعرف قدرة كل فرد على التصرف انطلاقاً من رؤيته (أنا أعرف درجة الوضوح أو النقص النسبي في الصراع الداخلي لكل منهم)، ومع هذه المعرفة أنا قادر على تحديد كيف أن أفعال كل فرد ستؤثر على حركة السعر بشكل جماعي في كل ثانية، ودقيقة، وساعة، ويوم، وأسبوع من الآن. وبناءاً على هذا المنظور والرؤية، إذا نظرنا إلى عملية إقناع نفسك أنك على حق، فإنها قد تبدو سخيفة بعض الشيء، أليس كذلك؟ المتداولون الذين تعلموا التفكير في الاحتمالات لا يواجهون هذه الأزمة ولا يشكل تحديد المخاطر مسبقاً مشكلة بالنسبة لهؤلاء، لأنهم لا يتداولون من منظور الخطأ والصواب.

لقد تعلموا أن التداول لا علاقة له بأن يكون صحيحاً أو خاطئاً في أي صفقة أحادية منفردة، ونتيجة ذلك لا يرون مخاطر التداول كما يراها المتداول العادي. يمكن لأي واحد من أفضل المتداولين (الذين يفكرون في الاحتمالات) أن يحاط بنفس القدر من الطاقة السلبية التي تحيط بالمتداول العادي والناتجة عن كونه مخطئاً. وطالما ينظرون للتداول على أنه لعبة احتمالات، فإن إستجابتهم العاطفية والمعنوية لأي صفقة منفردة ستكون متساوية لشعور أي متداول عادي عندما يرمي قطعة نقدية ويتوقع أنها ستظهر وجه ولكنها تظهر على الوجه الاخر، على الرغم أن توقعه كان خاطئاً. ولكن بالنسبة لأغلب الناس فإن تنبؤهم الخاطئ بنتيجة رمي قطعة نقدية لن يضعهم في حالة من الألم المتراكم عن كل مرة كانوا فيها على خطأ في حياتهم.

لماذا؟ لأن معظم الناس يعرفون أن نتيجة رمي قطعة نقدية هي نتيجة عشوائية. وإذا آمنت أن النتيجة عشوائية فعندها من الطبيعي أن تتوقع نتيجة عشوائية، فالعشوائية تعني على الأقل درجة من عدم اليقين، لذلك عندما نؤمن بالنتائج العشوائية عندها سيكون لدينا قبول ضمني بأننا لا نعرف ماذا ستكون النتيجة.

وعندما نقبل مسبقاً بأننا لا نعرف كيف سينتهي حدث أو واقعة ما، فإن قبولنا هذا سيحافظ على توقعاتنا محايدة ومنفتحة. نحن الآن نقترب من الوصول الى جوهر ما يعانيه المتداول العادي. أي توقع لأداء السوق، إذا كان الأداء خاصاً ومتزمتاً ومحدداً بدلاً من أن يكون محايداً ومنفتحاً، هذا يعني توقع غير واقعي ومؤذي. وبحسب تعريفي للتوقعات غير الواقعية فهي التي

لا تتطابق مع الاحتمالات المتاحة من منظور السوق. وإذا كانت كل ثانية في السوق فريدة ونادرة واستثنائية، وأي شيء فيها محتمل عندها ستكون أي توقعات لا تعكس كل هذه الخصائص هي توقعات غير واقعية.

❖ إدارة التوقعات

الأضرار المحتملة تنجم عن التمسك بتوقعات غير واقعية، توقعات آتية من الطريقة التي ننظر بها للمعلومات. وهي عبارة عن تصورات عقلية للمظهر أو الصوت أو الملمس أو الرائحة أو الطعم الذي ستكون عليه اللحظة المستقبلية. وتأتي التوقعات مما نعرفه. وهذا منطقي، لأننا لا يمكن أن نتوقع شيء ليس لدينا عنه أي معرفة أو تصوّر. المقصود بما نعرفه هو ما تعلمنا أن نؤمن به وذلك فيما يتعلق بالطرق التي يستطيع أن يعبر بها المحيط الخارجي عن نفسه وما نؤمن به يمثل نظرتنا الشخصية للحقيقة. عندما نتوقع شيئاً ما فنحن بذلك نتصور أن ما نظنه حقيقة هو ما سيحدث في المستقبل، فنحن نتوقع أن تكون البيئة الخارجية بعد دقيقة أو ساعة أو يوم أو أسبوع أو شهر من الآن، على الشكل الذي نرسمه في عقولنا ويجب أن نكون حذرين فيما نتوقعه في المستقبل، لأنه لا يوجد شيء لديه القدرة على خلق التعاسة والاحباط والأذى العاطفي لنا أكثر من توقعات لم تتحقق.

وعندما تحدث الأمور كما تتوقعها بالضبط، فكيف تشعر؟ استجابتك ستكون رائعة عموماً (وتتضمن مشاعر كالسعادة، الفرح، الرضا، وإحساس أكبر بالرفاهية). بالطبع إلا اذا كنت تتوقع حصول شيء مروّع ومفزع وحصل فعلاً. والعكس صحيح، بماذا تشعر عندما لا تتحقق توقعاتك؟ ستكون استجابتك العامة مؤلمة نفسياً.

كل شخص منا مرّ بدرجة معينة من الغضب، الاستياء، اليأس، الندم، خيبة الأمل وعدم الرضا أو الخيانة عندما لا تكون البيئة بالشكل الذي توقعناها أن تكون عليه (بالطبع إلا إذا تفاجأنا بشيء أفضل بكثير مما كنا نتخيل).

وهنا تبدأ المشاكل، لأن توقعاتنا تأتي مما نعرفه، فعندما نقرر أو نعتقد أننا نعرف شيئاً ما، فهذا معناه أننا بشكل طبيعي نتوقع أن نكون على صواب. ففي تلك المرحلة لا نكون حياديين أو في حالة عقلية منفتحة، وليس من الصعب أن نفهم لماذا.

إذا كنا سنشعر بشعور رائع عندما يفعل السوق ما نتوقعه منه وسنشعر بألم فظيع إذا لم يفعل ما نتوقعه، فهذا معناه أننا لسنا محايدين ولسنا بذهن منفتح، بل على العكس تماماً، فقوة الإيمان بتوقعنا ستجعلنا نستقبل المعلومات بطريقة تؤكد ما كنا نتوقعه (فنحن بطبيعة الحال نحب أن

نشعر بشعور جيد)، وآليات تجنب الألم الموجودة لدينا وستحمينا من المعلومات التي لا تؤكد ما كنا نتوقعه لتمنعنا من الشعور بالحزن. كما أشرت في السابق، فإن عقولنا مصممة بحيث تجنبنا الألم، سواء الجسدي أو النفسي. وآليات تجنّب الألم هذه موجودة على المستويين الشعوري واللا شعوري.

فعلى سبيل المثال إذا كان هناك جسم ما يقترب من رأسك، فإن ردة فعلك الغريزية ستكون بالإبتعاد عن طريقه، وهذه العملية لا تتطلب إتخاذ قرار شعوري أو إرادي أو واعي. من ناحية آخرى، إذا رأيت الجسم السابق بوضوح وكان لديك الوقت للنظر في البدائل، فعندها قد تقرر أن تلتقط هذا الجسم، أو تضربه بيدك بعيداً، أو تنحني. هذه أمثلة على الطريقة التي نحمي بها أنفسنا من الأذى الجسدي. فحماية أنفسنا من الأذى النفسي أو العقلي تعمل بنفس الطريقة، إلا أننا الآن نحمي أنفسنا من المعلومات. فعلى سبيل المثال: يعرض السوق معلومات عن نفسه أو عن نيته للتحرك في اتجاه معين، فإذا كان هناك فرق بين ما نتوقعه وبين ما يظهره أو يعرضه السوق، فإن آليات تجنيبنا الألم تقوم باعتراض تلك المعلومات للتعويض عن هذا الفرق. وهذه الآليات تعمل على المستويين الشعوري واللا شعوري كما هو الحال مع الألم الجسدي والشعوري كما هو الحال مع الألم الجسدي.

لحماية أنفسنا من المعلومات المؤلمة على على المستوى الشعوري فإننا، نسوّغ، ونبرر، ونوجد الأعذار، ونجمع معلومات معينة لتلغي أهمية المعلومات المتعارضة مع اتجاهنا، ونشعر بالغضب (لنصد المعلومات المتعارضة) أو نكذب بشكل مكشوف على أنفسنا. أما على المستوى اللا شعوري، فإن عملية تجنب الألم أكثر دهاء وغموض. فعلى هذا المستوى تقوم عقولنا بحجب قدرتنا على رؤية خيارات بديلة على الرغم من أننا كنا سنرى هذه البدائل في ظروف مختلفة. الآن، ولأن هذه البدائل مخالفة لما نريد أو ما نتوقع، فإن آليات تجنيبنا الألم ستجعلها تختفي وكأنها لم تكن موجودة.

ولتوضيح هذه الظاهرة، فخير مثال على ذلك هو مثال شرحته لكم سابقاً: عندما نكون في صفقة ما ويتحرك السوق باتجاه معاكس لصفقتنا، أو بالأحرى السوق شكل ترند في الاتجاه المعاكس لما نريد أو ما نتوقع، ففي الأحوال العادية لا توجد عندنا مشكلة لتحديد ورؤية هذا الشكل أو النمط إلا رؤيته يتحرك في الاتجاه المعاكس لصفقتنا ولكن هذا النمط يفقد أهميته (يصبح غير مرئياً) لأننا نجد أنه مؤلم جداً أن نعترف به. ولتجنب هذا الألم نضيق من دائرة تركيزنا وإهتمامنا على معلومات تبقينا بعيدين عن الألم والحسرة، مهما كانت هذه المعلومات تافهة وصغيرة. وفي نفس الوقت تشير المعلومات بوضوح إلى وجود هذا الترند أي الاتجاه العكسي مع وجود فرصة للتداول في اتجاه هذا الترند تصبح غير مرئية بالنسبة لنا، ولا يختفي

من الوجود المادي ولكن قدرتنا على رؤيته هي التي تختفي، فآليات تجنيبنا الألم تحجب وتمنع قدرتنا على تحديد وتفسير مايقوم به السوق عندما يكون في حالة ترند. وهذا الترند سيبقى غير مرئي لنا إلى أن:

إما أن يعكس السوق إتجاهه لصالحنا أو يجبرنا على الخروج من الصفقة لأن الضغط الناتج عن خسارة الكثير من المال أصبح لا يحتمل. أي أن الترند غير مرئي إلى أن نصبح في مأمن من الخطر الواضح الذي شكله هذا الترند، أو إلى أن نخرج من الصفقة.

وكذلك الأمر بالنسبة للفرص التي تتوفر لكسب المال من التداول في إتجاه الترند فإنها تصبح غير مرئية، جميع العلامات والإشارات التي يمكن رؤيتها عادةً، جميعها تكون واضحة تماماً يكون هناك شيء لتحمينا منه عقولنا. جميعنا لديه القابلية على الانخراط في عملية الحماية الذاتية والتي تنفذها آليات تجنب الألم، لأن عملية الحماية الذاتية هي وظيفة طبيعية من وظائف عمل عقولنا. قد تكون هناك أوقات نحمي فيها أنفسنا من معلومات تجلب لنا جروح عاطفية متجذرة عميقاً داخلنا أو من صدمة نحن غير مستعدين لمواجهتها، أو ليس لدينا المهارة أو القدرة اللازمة للتعامل معها، في هذه الحالات فإن آلياتنا الطبيعية تخدمنا بشكل جيد لهدف جيد، ولكن في أغلب الحالات فآليات تجنيبنا الألم تحمينا فقط من معلومات تبيّن أن توقعاتنا لا تتطابق مع ما يوفره المحيط، في هذه الحالة تقدم لنا خدمة سيئة خصوصاً كمتداولين.

ولفهم هذا المبدأ، اسأل نفسك، ماهو بالضبط التهديد الذي يمكن أن تشكله معلومات السوق، هل التهديد لأن السوق عبارة عن معلومات سلبية الشحنة وهي صفة أساسية لوجوده؟ قد يبدو الأمر على هذا الشكل، ولكن على المستوى الأساسي، ما يقدمه لنا السوق لنراه عبارة عن تكات سعرية لأعلى وتكات سعرية لأسفل (صعود نقاط في السعر وهبوط نقاط في السعر) أو شموع صاعدة و شموع هابطة.

هذه التكات صعوداً وهبوطاً تشكل أنماط، وهذه الأنماط تمثل لنا أفضليات وميزات.

الآن، هل هذه الأنماط التي تتشكل تحمل شحنة سلبية؟ أكرر، بالتأكيد قد تبدو كذلك ولكن بمنظور السوق فإن هذه المعلومات حيادية. كل تكة لأعلى أو تكة لأسفل أو نمط هي مجرد معلومة تخبرنا عن وضع السوق. ولو كانت السمة الأساسية لجوهر هذه المعلومات أنها سلبية الشحنة، أليس من المفروض عندها أن يتعرض كل شخص يرى هذه المعلومات لألم نفسي؟

على سبيل المثال إذا تعرضنا أنا وأنت لضربة على الرأس بأداة صلبة، في الغالب لن يكون هناك فرق بين شعوري وشعورك، فكلانا سيشعر بالألم، فإذا اصطدم أي جزء من جسدنا

بجسم صلب مع درجة قوة معينة، فإن ذلك يسبب لأي شخص يمتلك جهاز عصبي طبيعي أن يشعر بالألم. جميعنا نشعر بنفس الألم لأن أجسادنا مبنية بالأساس بنفس الطريقة. والألم هو ردة فعل تلقائية فيزيولوجية عند الاصطدام بجسم مادي ملموس. المعلومات التي تكون على شكل كلمات أو ايماءات وتأتينا من محيطنا، والتكات الصاعدة والهابطة التي تأتينا من السوق، يمكن أن تكون مؤلمة مثلها مثل التعرض للضرب بجسم صلب، إلا أنه هناك فرق بين المعلومات وبين هذه الأجسام، فالمعلومات ليست ملموسة ولا تتكون من ذرات وجزيئات.

لمعايشة الآثار المحتملة للمعلومات، سواء كانت آثار إيجابية أم سلبية، فإننا نحتاج إلى تفسيرها وتأويلها. والتفسيرات التي نتخذها هي من وظائف عقلنا الفريد من نوعه، فالإطار العقلي لكل شخص هو إطار فريد من نوعه لسببين أساسيين:

<u>السبب الأول</u>: جميعنا ولدنا ولدينا سلوك وصفات شخصية مختلفة في الشفرة الوراثية الجينية عن غيرنا، مما يجعل لكل شخص منا إحتياجات مختلفه عن الاخر، ودرجة استجابة البيئة الخارجية لاحتياجاتنا هذه ونوع الاستجابة سواء ايجابية أم سلبية، يخلق تجربة فريدة لكل شخص منا.

<u>السبب الثاني</u>: كلنا يتعرض لمجموعة متنوعة من القوى البيئية، بعضها تكون متماثلة بين شخص وآخر ولكن ليست متطابقة تماماً. فإذا اخذت في الاعتبار أن عدد التوليفات الممكنة من الخصائص الشخصية المشفرة وراثياً التي يمكن أن تولد معنا، وعلاقتها بالقوى المحيطة التي لا حصر لها التي يمكن أن نواجهها خلال حياتنا، والتي تساهم جميعها في بناء إطارنا العقلي، فعندها لن يكون من الصعب أن نفهم لماذا لا يوجد إطار عقلي عام مشترك لدى الجميع.

على عكس أجسامنا التي لها نفس البنية الجزيئية المشتركة والمتطابقة بيننا جميعاً والتي تشعرنا بالألم المادي والجسدي، فليس هناك تركيبة عقلية أو نمط تفكير عام مشترك بين الجميع يؤكد لنا أننا سوف نتشارك الشعور بالآثار الايجابية أو السلبية المحتملة للمعلومات بنفس الطريقة. على سبيل المثال: إذا وجه شخص ما الإهانات لك، بقصد أن يسبب لك ألم نفسي، فإنه بالمنظور العام لأغلب الناس هذه الشتائم معلومات سلبية الشحنة. ولكن هل ستشعر أنت بالتأثيرات السلبية التي يقصدها؟

ليس بالضرورة!

فيجب عليك أن تعرّف هذه المعلومات على أنها سلبية لكي تعيش سلبيتها. فماذا لو أن هذا الشخص كان يهينك بلغة أنت لاتفهمها أو كان يستخدم كلمات لا تعرف معناها؟ هل ستشعر

عندها بالألم الذي يقصد أن يسببه لك؟ كلا، لن تشعر بذلك حتى تقوم ببناء إطار عقلي يفسر ويفهم هذه الكلمات بطريقة مهينة. وحتى عند ذلك، لا يمكننا أن نفترض أن الشعور الذي ستشعر به منسجم مع النية المقصودة وراء هذه الإهانة. ومن الممكن أن يكون لديك الإطار العقلي الذي يدرك نيته السلبية، ولكن بدلاً من الشعور بالألم قد تشعر بنوع من المتعة غير الطبيعية.

لقد صادفت العديد من الأشخاص الذين ولمجرد تسليتهم الخاصة، يحبون أن يُشعروا الناس بالمشاعر السلبية لاستمتاع شخصي، وإذا تمت إهانتهم أثناء قيامهم بذلك، يشعرون بسعادة ومتعة لأنهم عندها يعرفون كم كانوا ناجحين في ذلك. أما الشخص الذي يعيش الحب الصادق يولّد معلومات بشحنة إيجابية في محيطه، دعنا نقول أن القصد وراء التعبير عن هذه المشاعر الإيجابية هو نقل المحبة والمودة والصداقة، لكن هل هناك أي ضمانات أن الشخص أو الأشخاص الذين توجه إليهم هذه المعلومات الإيجابية سيقومون بترجمتها ومعايشتها على أنها كذلك؟ هل سيرونها معلومات إيجابية؟ لا يوجد أي ضمانات.

فشخص ليس لديه أدنى احترام لنفسه، أو شخص عاش قدراً كبيراً من الأذى وخيبة الأمل في العلاقات، غالباً ما سوف يسيء تفسير أي تعبير عن الحب الحقيقي ويفسره على أنه شيء آخر.

ففي حالة الشخص الذي لا ثقة له بنفسه، إذا كان لا يؤمن أنه يستحق أن يكون محبوباً بهذه الطريقة، سيجد أنه من الصعب إذا لم يكن من المستحيل أن يفسر ما يعرض عليه على أنه صادق وحقيقي. وفي الحالة الثانية التي عانى فيها الشخص من تراكم كبير من خيبة الأمل في علاقاته من السهل عليه أن يقتنع أن التعبير الصادق عن الحب نادر للغاية، إن لم يكن غير موجود إطلاقاً، وعلى الأغلب سيفسر الوضع على أنه شيء من اثنين، إما أن يريد الشخص الآخر شيئاً ما منه، أو أنه يحاول استغلاله بطريقة ما. أنا متأكد أني لست بحاجة أن أسوق المزيد والمزيد من الأمثلة عن كل الطرق التي من الممكن أن نسيء بها تفسير ما يحاول أحد الأشخاص إيصاله إلينا، أو كيف يمكن أن يساء فهم ما نحاول التعبير عنه لشخص ما بطريقة لم نكن نقصدها .

فليس هناك طريقة معيارية موحدة لنعايش بها ما يقدمه المحيط الخارجي لنا، سواء كان معلومات إيجابية أو محايدة أو سلبية، ببساطة لأنه لا يوجد إطار عقلي معياري موحد نستطيع من خلاله إدراك المعلومات.

وبناءً على ذلك كمتداولين فالسوق يعرض لنا شيئاً ما لنقوم برؤيته في كل لحظة، بمعنى أنه، يمكن القول أن السوق يتواصل معنا. إذا بدأنا بفرضية أن السوق لا يولد معلومات سلبية الشحنة، كهدف أساسي من وجوده، يمكننا عندها أن نسأل ونجيب على السؤال "ما الذي يجعل المعلومات تأخذ نوعية سلبية؟". بتعبير آخر، من أين يأتي بالضبط التهديد بالألم؟ إذا لم يكن يأتي من السوق كما افترضنا بداية، إذاً لابد أنه يأتي من الطريقة التي نحدد ونفسر فيها المعلومات الموجودة، فتحديدنا وتفسيرنا للمعلومات مبني على ما نعرفه ونعتقده ونؤمن به على أنه هو الحقيقة.

إذا كان ما نعرفه أو نؤمن به هو الحقيقة فعلاً، ونحن مقتنعين أننا لن نؤمن به لو لم يكن هو الحقيقة، فعندها حين نخرج معتقداتنا على شكل توقع ما على لحظة ما في المستقبل، فإننا بذلك نتوقع بديهياً أن نكون على صواب، وعندما نتوقع أن نكون على صواب، فأي معلومات تأتي ولا تدعم نسختنا عن الحقيقة تتحول بشكل تلقائي إلى تهديد، وأي من المعلومات التي من المحتمل أن تتحول إلى تهديد من المحتمل أيضاً أن يتم حجبها، تحريفها، أو تقليل أهميتها من قبل آليات تجنب الألم لدينا. إن هذه المميزات الخاصة للطريقة التي تعمل بها عقولنا يمكن أن تقدم لنا خدمة سيئة.

وكمتداولين، لا يمكننا أن نسمح لآليات تجنيبنا الألم أن تعزلنا عما يحاول السوق أن يوصله لنا حول ما هو متوفر، لكي ندخل في الفرصة التالية أو نخرج منها أو نضيف إليها أو ننسحب من الصفقة، لا يمكننا أن نسمح لهذه الآليات أن تعزلنا عن السوق فقط لأنه يقوم بشيء لا نريده ولا نتوقعه. على سبيل المثال: عندما تراقب سوق ما (سوق تتداول فيه نادراً أو لا تتداول فيه مطلقاً) مع نيتك بأن لا تفعل شيئاً بل تشاهد وتراقب فقط، هل يتسبب لك أي تدفق نقدي سعري صعوداً أو هبوطاً أي شعور بالغضب وخيبة الأمل والإحباط واليأس وتثبيط العزيمة أو الخيانة بأي شكل من الأشكال؟

لا! السبب أنه لا يوجد أي شيء على المحك. فأنت ببساطة تراقب المعلومات التي تخبرك عن مكان السوق في تلك اللحظة. هذه التدفقات السعرية الصاعدة والهابطة لو شكلت نمط سلوكي معين كنت قد تعلمت سابقاً أن تميزه، ألا يمكنك عندها أن تعرف وتميز هذا النمط؟ نعم يمكنك ذلك، ولنفس السبب: أنه ليس هناك شيء على المحك، لا يوجد شيء على المحك لأنه ليس هناك أي توقع، فأنت لم تتصور أن ما تؤمن به وتفترضه وتظن أنك تعرفه عن السوق يحدث في لحظة مستقبلية. ونتيجة لذلك، لا يوجد شيء لتكون مصيباً أو مخطئاً فيه، لذلك فالمعلومات لن يكون لديها القدرة على أن تشكل تهديداً أو أن تكون ذات نوعية سلبية الشحنة.

فمن دون توقع محدد أنت لا تضع أي حدود لكيفية تعبير السوق عن نفسه. وبدون أي حدود عقلية، ستجعل من نفسك جاهزاً لرؤية كل الطرق التي يتحرك فيها السوق والتي تعلمتها سابقاً.

لن يكون هناك أي شيء لتقوم آليات تجنيبنا الألم باستبعاده، وتحريفه، أو أن تقلل من انتباهك إليه بهدف أن يحميك. في ورشات العمل الخاصة بي، أنا أطلب دائماً من المشاركين أن يعالجوا تناقضات التداول الأساسية التالية: ماهي الطريقة التي يجب أن يتعلم فيها المتداول كيف يكون صارم ومرن في نفس الوقت؟ الجواب هو يجب أن نكون صارمين في قواعدنا ومرنين في توقعاتنا. نحتاج أن نكون صارمين لكي نكتسب شعوراً بالثقة والذي يمكن أن يحمينا دائماً في بيئة فيها كم قليل من الحدود والضوابط، إن لم تكن معدومة. ونحن نحتاج أن نكون مرنين في توقعاتنا حتى نتمكن من إدراك وبأكبر قدر من الوضوح والموضوعية ما يقدمه السوق لنا من وجهة نظره.

وفي هذه المرحلة من الشرح، ربما غني عن القول أن المتداول العادي يقوم بعكس ذلك تماماً: فهو مرن في قواعده وصارم في توقعاته، ومن المثير للاهتمام أنه كلما كانت توقعاته أكثر جموداً وصرامة، كلما كان عليه أن ينحني أكثر، وينتهك ويكسر قواعده أكثر من أجل أن تتلاءم مع عدم رغبته في التخلي عما يريده لصالح ما يقدمه السوق.

❖ القضاء على الخطر النفسي

لإزالة الخطر النفسي للتداول، عليك أن تقوم بتحييد توقعاتك حول ما سيفعله أو ما لم يفعله السوق في أي لحظة وفي أية حالة، ويمكنك أن تقوم بذلك بأن تكون على استعداد لأن تفكر من وجهة نظر السوق. تذكر أن السوق يتواصل دائماً عن طريق مبدأ الاحتمالات، فعلى المستوى الكلي، الميزة أو الأفضلية قد تبدو كاملة بكل المقاييس، ولكن على المستوى الفردي فكل متداول يمتلك قوة قادرة أن تؤثر على حركة السعر يمكن أن يلغي النتيجة الإيجابية تكون في صالحك. لكي تفكر في الإحتمالات، عليك أن تخلق إطار عقلي أو تركيبة عقلية نمط تفكير ينسجم مع المبادئ الأساسية للبيئة الاحتمالية.

فالتركيبة العقلية الاحتمالية للتداول تتألف من خمس حقائق أساسية:

1. أي شيء يمكن أن يحدث
2. أنت لست بحاجة لمعرفة ما الذي سيحصل لاحقاً لكي تكسب المال
3. هناك توزيع عشوائي بين صفقاتك الرابحة والخاسرة، أياً كانت مجموعة المتغيرات التي تستخدمها لتحدد أفضليتك

4. الميزة أو الأفضلية ليست أكثر من مجرد مؤشر يدل على أن احتمال شيء ما أكبر من احتمال شيء آخر
5. كل لحظة في السوق فريدة من نوعها

ضع في حسبانك أن إمكانية معايشتك للألم النفسي تأتي من الطريقة التي تفسر بها المعلومات التي تتلقاها. عندما تتبنى هذه الحقائق الخمس، فإن توقعاتك ستكون دائماً موازية وقريبة للحقائق النفسية الموجودة في بيئة السوق (أي أن توقعاتك ستكون منطقية وواقعية).

ومع التوقعات المناسبة، سوف تقضي على إمكانية تفسير معلومات السوق على أنها مسببة للألم أو أنها تشكل تهديداً لك، وبالتالي يمكنك وبشكل فعال أن تحيّد الخطر العاطفي للتداول.

فالفكرة هي خلق عقلية من الارتياح والهدوء وحالة عقلية خالية من الهم، حالة عقلية تقبل تمامًا واقع أنه يوجد دائماً قوى مجهولة تعمل في السوق. عندما تجعل من هذه الحقائق جزء وظيفي أساسي من نظام معتقداتك، فإن الجزء المنطقي من عقلك سيدافع عن هذه الحقائق بنفس الطريقة التي يدافع فيها عن أي معتقد أو إيمان آخر موجود لديك حول طبيعة التداول. وهذا يعني أنه - على الأقل على المستوى المنطقي العقلاني - فإن عقلك سيدافع بشكل تلقائي ضد أي فكرة أو فرضية تخبرك بأنه يمكنك أن تعرف على وجه اليقين ما الذي سيحدث لاحقاً. فمن التناقض إعتقادك بأن كل صفقة هي حدث فريد من نوعه ولها نتيجة غير مؤكدة ولاعلاقة لها بأي صفقة نفذتها في الماضي، وفي نفس الوقت أن تعتقد بأنك تعرف على وجه اليقين ما الذي سيحدث لاحقاً، فإذا كنت مؤمناً حقاً بالنتيجة غير المؤكدة، فعليك أن تتوقع أيضاً أن أي شيء يمكن أن يحصل فعلياً. أما غير ذلك، فإنه في اللحظة التي تسمح فيها لعقلك أن يتمسك بفكرة أنك تعرف، في هذه اللحظة ستتوقف عن أخذ المتغيرات المجهولة في اعتبارك، فعقلك لن يسمح لك بأن تحتفظ بالفكرتين معاً.

إذا كنت تعتقد أنك تعرف شيئاً ما، فاللحظة لن تعود فريدة من نوعها، وإذا كانت اللحظة ليست فريدة من نوعها فهذا معناه أن كل شيء عنها معروف أو يمكن معرفته، أي أنه لا يوجد شيء لا يمكن معرفته. ومع ذلك، في اللحظة التي تتعامل فيها فيما لا تعرفه أو لا تستطيع أن تعرفه عن الوضع في السوق، فعندها بدلاً من أن تكون جاهزاً لرؤية ما يوفره السوق لك. ستجعل من نفسك عرضة لجميع أخطاء المتداول العادي. على سبيل المثال: إذا كنت فعلاً مؤمناً بالنتيجة غير المؤكدة هل ستفكر في يوم ما بأخذ أي صفقة بدون أن تحدد مخاطرتك مسبقاً؟ هل ستتردد في إيقاف خسارتك إذا كنت تؤمن فعلاً بأنك لا تعرف؟ ماذا عن أخطاء التداول كالتسرع مثلاً؟ فكيف يمكنك أن تستبق ظهور إشارة لم تنجلي بعد في السوق لو لم تكن مقتنعاً أنك ستفوتها؟

وكيف لك أن تسمح في أي وقت لصفقة رابحة أن تتحول لخاسرة، أو أن لا يكون لديك طريقة منهجية لجني الأرباح، لو لم تكن مقتنعاً أن السوق سيسير في طريق صفقتك إلى أجل غير مسمى؟ لماذا قد تتردد بين أن تأخذ صفقة ما أو لا تأخذها أبداً، ما لم تكن مقتنعاً أنها صفقة خاسرة منذ اللحظة الأولى التي كان فيها السوق عند نقطة دخولك؟

لماذا قد تخرق قواعد الإدارة المالية الخاصة بك، عبر التداول بحجم كبير جداً بالنسبة لرصيدك أو بالنسبة لقدرتك النفسية على تحمل الخسارة، ما لم تكن مقتنعاً بأنك على يقين؟

وأخيراً، إذا كنت تؤمن حقاً بالتوزيع العشوائي بين الصفقات الرابحة والخاسرة فهل من الممكن أن تشعر يوماً بالخيانة من قبل السوق؟ فعندما تقوم بقذف قطعة نقدية وتخمن نتيجتها بشكل صحيح فأنت لن تتوقع بالضرورة أن تكون مصيباً في الرمية التالية لمجرد أنك كنت مصيباً في الرمية السابقة، ولن تتوقع أيضاً أن تكون مخطئاً في الرمية التالية لمجرد أنك كنت مخطئاً في الرمية السابقة.

فلأنك تؤمن بالتوزيع العشوائي لتسلسل ظهور الوجه أو الذيل للقطعة النقدية ستكون توقعاتك متماشية تماماً مع الحالة التي أنت فيها. بالتأكيد تحب أن تكون تصيبياً وإذا أصبتَ سيكون أمراً رائعاً ولكن إذا كنت مخطئاً لن تشعر بالخيانة من رمية القطعة النقدية لأنك على قناعة بأن هناك متغيرات مجهولة تعمل وتؤثر على النتيجة. وتعني كلمة مجهولة "شيء لا يمكن أخذه بالحسبان مسبقاً بواسطة عملية تفكيرك المنطقية وقبل أن ترمي القطعة النقدية".

فيما عدا قبولك التام بأنك لا تعرف، يكون هناك القليل إن وجد من إمكانية الشعور بالألم النفسي ذاك النوع من الألم النفسي الذي تشعر به عندما تشعر بالخيانة. كمتداول، عندما تتوقع نتيجة عشوائية فستكون دائماً متفاجئاً قليلاُ على الأقل من كل ما يفعله السوق، حتى لو كان ما يفعله السوق مطابق للأفضلية التي حددتها وانتهى بك الأمر بصفقة رابحة. ومع ذلك، فتوقع نتيجة عشوائية لا يعني أنه لا يمكنك استخدام كل قدراتك التحليلية والمنطقية الكاملة لتتنبأ بالنتيجة، بل يمكنك ذلك. علاوةً على ذلك، يمكنك أن تكون محقاً بكل حالة، ولكن ممنوع أن تتوقع أنك على صواب. وإذا كنت مصيباً، ممنوع عليك أن تتوقع أنه مهما فعلت ونجحت فيه في المرة الماضية سينجح أيضاً في المرة القادمة حتى ولو بدا الوضع مماثلاً للوضع السابق من جميع النواحي. أي شيء تستقبله وتدركه "الآن" في السوق لن يكون مثل أي تجربة سابقة عشتها، ولازالت موجودة في عقلك. ولكن هذا لا يعني أن عقلك (كصفة طبيعية لطريقة عمله) لن يحاول أن يجعل من الوضعين متطابقين. سوف يكون هناك تشابهات بين "اللحظة الحالية"

وبين شيء تعرفه من الماضي، ولكن هذه التشابهات تمنحك فقط شيئاً لتعتمد عليه لجعل الاحتمالات في صالحك.

إذا نظرت إلى التداول من منظور أنك لا تعرف ما الذي سيحصل لاحقاً، فسوف تتحايل على رغبة عقلك الطبيعية التي تريد أن تجعل من "اللحظة الحالية" مطابقة لتجربة سابقة. قد يبدو أمراً من غير الطبيعي أن تقوم به ولكن ممنوع عليك أن تسمح لأي تجارب سابقة (سواء سلبية أو إيجابية للغاية) أن تملي على عقلك ما يفعله. فإذا سمحت لها فسيكون من الصعب جداً إذا لم يكن مستحيلاً أن ترى ما الذي يحاول السوق إيصاله لك من منظوره.

عندما آخذ صفقة ما، كل ما أتوقعه هو أن هناك شيء ما سوف سيحصل بغض النظر عن اعتقادي وجودة ربحيتي في تلك الصفقة، وأن السوق سيتحرك أو سيعبر عن نفسه بطريقة ما، هذا ما أتوقعه فقط لا غير. ولكن، هناك بالتأكيد بعض الأمور التي اعرفها على وجه اليقين. أنا أعرف أنه بناءً على سلوك السوق في الماضي فإن احتمالات تحركه في اتجاه صفقتي جيدة أو مقبولة على الأقل بالنسبة لما أنا مستعد أن أدفعه لأكتشف هل هي فعلاً جيدة أو مقبولة. كما أني أعرف أيضاً كم أنا مستعد أن أدع السوق يمشي عكس اتجاه صفقتي. فدائماً هناك نقطة معينة تتضاءل عندها احتمالات النجاح إلى حد كبير فيما يتعلق بإمكانية الربح، عند تلك النقطة فالأمر لا يستحق إنفاق المزيد من المال لأكتشف إذا كانت الصفقة ستنجح أم لا. فإذا وصل السوق إلى تلك النقطة فأنا أعرف بدون أدنى شك أو تردد أو صراع داخلي أنني سأغلق الصفقة. ولن تخلق الخسارة لي أي ضرر نفسي، لأنني لا أفسر التجربة بشكل سلبي.

وبالنسبة لي، الخسائر ببساطة هي عبارة عن تكلفة القيام بالأعمال التجارية أو التداول، أو كمية المال التي يجب علي إنفاقها لأجعل من نفسي جاهزاً للصفقات الرابحة. من ناحية أخرى، إذا تحركت الصفقة نحو الربح، ففي أغلب الحالات أنا أعلم على وجه اليقين عند أي نقطة بالذات سأقوم بجني أرباحي.

يعيش أفضل المتداولين " اللحظة الحالية " لأنهم لا يتعرضون لأية ضغوط، وهم لا يتعرضون للضغوط لأنه لا يوجد أي شيء في خطر عدا كمية المال الذين هم أساساً مستعدين لإنفاقه على الصفقة. هم لا يحاولون أن يكونوا على صواب ولا يحاولون أن يتجنبوا أن يكونوا على خطأ ولا يحاولون أن يثبتوا أي شيء. أفضل المتداولين - إذا وعندما - يخبرهم السوق أن أفضليتهم لم تنجح، أو أنه حان الوقت - لجني أرباحهم - فإن عقولهم لا تقوم بعمل أي شيء لحجب هذه المعلومة. هم متقبلين تماماً لما يقدمه السوق لهم، وهم بانتظار الأفضلية التالية.

الفصل الثامن

العمل على معتقداتك

المهمة التي تقع على عاتقك الآن، هي الدمج الصحيح للحقائق الخمسة الأساسية التي تم ذكرها في الفصل السابع في عقلك وعلى المستوى الوظيفي منه.

ولمساعدتك على القيام بذلك، سوف نلقي نظرة متعمقة على المعتقدات من حيث طبيعتها وخصائصها ولكن قبل أن نقوم بذلك سأستعرض وأنظم المفاهيم الرئيسية التي عرضتها لك حتى الآن في إطار أكثر وضوحاً وأكثر عملية، وما ستتعلمه في هذا الفصل والفصلين التاليين سيشكل الأساس لفهم كل ما عليك القيام به لتحقق أهدافك كمتداول.

❖ تحديد المشكلة

بالمستوى الرئيسي السوق هو ببساطة عبارة عن مجموعة من التكات (تدفقات نقدية) الصاعدة والهابطة والتي تشكل أنماطاً.

التحليل الفني هو الذي يقوم بتحديد هذه الأنماط على أنها أفضليات أو ميزات، فأي نمط يتم تحديده على أنه أفضلية فهو يشير ببساطة إلى أن احتمال تحرك السوق في أحد الاتجاهين أكبر من احتمال تحركه في الاتجاه الآخر.

ولكن، هناك تناقض عقلي كبير هنا في هذه النقطة لأن النمط يلمح إلى أن هناك اتساق أو استمرارية، أوعلى الأقل يلمح إلى أن هناك نتيجة متسقة ولكن في الواقع أن كل نمط هو حدث فريد من نوعه. فقد تبدو الأنماط (أو تقاس) على أنها نفسها تماماً من واحد لآخر، ولكن في الحقيقة فأوجه التشابه موجودة من الناحية السطحية فقط.

فالقوى الكامنة وراء كل نمط هي المتداولون، والمتداولون الذين يشاركون في تشكيل أحد الأنماط مختلفين دائماً عن المتداولين الذين يشاركون في تشكيل النمط التالي، لذلك فنتيجة كل نمط هي نتيجة عشوائية مقارنة بالنمط الآخر.

عقولنا مصممة بخاصية داخلية (هي آلية الربط) والتي يمكن أن تجعل من هذا التناقض صعباً للتعامل معه.

الآن هذه الأفضليات أو الأنماط التي تمثلها، تظهر كل مدة، مما يجعل السوق سيل لا ينتهي من الفرص التي من الممكن الدخول فيها أو الخروج منها (إنهاء صفقة) أو جني الأرباح أو إيقاف الخسائر أو إضافة أو تقليل جزء من الصفقة.

بعبارة أخرى من منظور السوق، كل ثانية تمثل فرصة لكل فرد منا نحن المتداولون لنقوم بشيء ما يخدم مصلحتنا الشخصية.

إن ما يمنعنا من رؤية كل "لحظة حالية" على أنها فرصة لكي نقوم بشيء ما يخدم مصلحتنا ونقوم بهذا الشيء بالشكل الصحيح، ما يمنعنا هو مخاوفنا! ما هو مصدر مخاوفنا؟ فنحن نعرف أن السوق ليس هو مصدرها لأنه من منظور السوق فالتكات (التدفقات النقدية) الصاعدة والهابطة والنماذج التي تتشكل ليست سلبية ولا إيجابية الشحنة. وكنتيجة لذلك فالتكات (التدفقات النقدية) الصاعدة والهابطة بحد ذاتها لا تملك القدرة على أن تدخلنا في أي حالة عقلية معينة (سلبية أو إيجابية) ولا أن تفقدنا موضوعيتنا ولا أن تجعلنا نرتكب الأخطاء ولا أن تخرجنا من الحالة العفوية.

إذا لم يكن السوق هو ما يسبب لنا أن نعيش بحالة عقلية سلبية الشحنة، ما الذي يسبب لنا هذا؟ هي الطريقة التي نفسر ونترجم بها المعلومات التي نستقبلها، إذا كان الأمر كذلك، فما الذي يحدد ماذا نتلقى وكيف يجب أن نفسر المعلومات التي نتلقاها؟ ما الذي نؤمن به وما نعتبره حقيقة؟

إن معتقداتنا (ما نؤمن به) تعمل جنبا إلى جنب مع عملية الربط (تم شرحها سابقاً) والآليات التي تجنبنا الألم وتعمل كقوة مؤثرة على حواسنا الخمس، مما يجعلنا نشعر ونفهم ونحدد ونفسر بها معلومات السوق بطريقة تتماشى مع ما نتوقعه. ما نتوقعه معناه ما نفترض أنه حقيقة، والتوقعات عبارة عن معتقدات نتخيلها على لحظة في المستقبل.

كل لحظة من منظور السوق فريدة من نوعها، لكن إذا كانت المعلومات التي تتولد من قبل السوق مشابهة من حيث النوعية والخصائص أو الصفات لشيء معين موجود في عقولنا أساساً، فعندها فإن المجموعتين من المعلومات (الداخلية والخارجية) تتصل وترتبط تلقائياً، عندما يحصل هذا الاتصال، فإنه يولد حالة عقلية (ثقة، نشوة، خوف، رعب، خيبة أمل، ندم، خيانة، الخ ..) أي أن هذه الحالة تختلف بحسب المعتقد أو الافتراض أو الذاكرة الداخلية التي اتصلت بها المعلومات الخارجية، مما يجعل هذه المعلومة الخارجية تبدو وكأنها تماماً نفس ما هو موجود داخلياً لدينا.

إن حالتنا العقلية هي التي تجعل ما نتلقاه من خارجنا (من السوق) يبدو غير قابل للشك ولا جدل فيه. وحالتنا العقلية هي دائماً الحقيقة المطلقة (بنظرنا) فإذا شعرت بالثقة، فأنا واثق وإذا شعرت بالخوف، فأنا خائف.

فنحن لا نستطيع أن نبدي رأينا في نوع الطاقة التي تتدفق عبر عقلنا وجسمنا في أي لحظة، ولأنني أعرف بدون أدنى شك كيف أشعر، فيمكنك القول أنني أعرف أيضاً حقيقة ما أتلقاه من الخارج في نفس اللحظة.

المشكلة أننا نؤمن أن ما نشعر به هو دائماً الحقيقة المطلقة، ولكن المعتقدات التي تولد حالتنا العقلية أو تولد شعورنا قد تكون حقيقة وقد لا تكون كذلك مقارنة بالاحتمالات الموجودة في السوق في أي لحظة.

ارجع بذاكرتك إلى مثال الطفل والكلب، الطفل "عرف" وبحقيقة مطلقة (في نظره فقط) بأن كل كلب سيقابله سيشكل له تهديد، وذلك بعد أول كلب واجهه وبسبب ما شعر به عندما أثر ذلك الكلب على وعيه. فالكلاب الأخرى لم تكن هي من سبب الخوف له إنما ذاكرته سلبية الشحنة عملت جنباً إلى جنب مع عملية الربط، ثم قامت آليات تجنيبه الألم بتعريضه للخوف. لقد عايش نسخته الخاصة عن الحقيقة على الرغم أن معايشته تلك لا تتماشى مع الاحتمالات الأخرى الموجودة في المحيط.

إن اعتقاده حول طبيعة الكلاب كان محدوداً مقارنة بالخصائص والصفات والسمات التي يمكن للكلاب أن تظهرها ولكن على الرغم من ذلك فالحالة العقلية التي عايشها في كل مرة قابل فيها كلباً بعد ذلك جعلته يعتقد بأنه "يعرف" بالضبط ما الذي يتوقعه منها.

فالعملية العقلية التي يقوم بها الطفل هي نفس العملية العقلية التي تجعلنا مؤمنين بأننا "نعرف" تماماً ماذا نتوقع من السوق، بينما في الواقع هناك دائماً قوى غير معلومة تعمل في كل لحظة.

المشكلة أنه في اللحظة التي نظن فيها أننا نعرف ماذا نتوقع، فإننا بنفس هذه اللحظة نتوقف عن أخذ كل القوى المجهولة والاحتمالات المختلفة المولدة من هذه القوى نتوقف عن أخذها في حسباننا. فالقوى المجهولة هي المتداولون الآخرون الذين ينتظرون للدخول أو للخروج من صفقاتهم بحسب نظرتهم للمستقبل. بعبارة أخرى، نحن حقاً لا يمكننا أن نعرف بالضبط ماذا نتوقع من السوق ما لم نتمكن من قراءة عقول كل المتداولين الذين لديهم القدرة على التأثير على حركة السعر، وهذا احتمال غير وارد.

ممنوع علينا كمتداولين أن نورط أنفسنا في أي شكل من أشكال "أنا أعرف ما الذي أتوقعه من السوق" يمكننا أن "نعرف" بالضبط صفات الأفضلية التي نبحث عنها , ويمكننا أن "نعرف" بالضبط ما حجم المخاطرة التي نحتاجها لنكتشف فيما إذا كانت أفضليتنا ستنجح ويمكننا أن "نعرف" بأنه لدينا خطة محددة لكيفية جني الأرباح في حال نجحت صفقتنا، ولكن هل هذا كل شيء!

فإذا بدأ "ما نظن أننا نعرفه "بالتوسع إلى حالة "ما سيقوم به السوق هو ...." فعندها سنقع في ورطة، وهذا سيضعنا في حالة سلبية الشحنة.

"أنا أعرف ماذا أتوقع من السوق" هي حالة عقلية تجعل من أي اعتقاد أو ذاكرة أو سلوك لدينا يفسر التكات (التدفقات النقدية) الصاعدة والهابطة وكل معلومات السوق على أنها أي شيء إلا فرصة نستغلها في صالحنا.

❖ تحديد الشروط

ماهي الأهداف؟

في نهاية المطاف، بالتأكيد كسب المال هو هدف كل شخص لكن إذا كان التداول متعلق بكسب المال فقط لن تكون قراءة هذا الكتاب ضرورية، فتنفيذ صفقة رابحة أو حتى عدة صفقات رابحة لا يتطلب أي مهارة على الإطلاق، أما من ناحية أخرى فتحقيق نتائج متسقة مستمرة والقدرة على الحفاظ على ما حققناه هو ما يتطلب مهارة، هو محصلة ثانوية لاكتساب وإتقان مهارات عقلية معينة وبقدر ما تفهم هذه النقطة بقدر ما يتم التوقف عن التركيز في المال وتركز بدلاً من ذلك على كيفية استخدام التداول الخاص بك كأداة لإتقان هذه المهارات.

ماهي هذه المهارات؟

إن الاستمرارية هي نتيجة لحالة ذهنية موضوعية خالية من الضغط والهم، حالة نجعل من أنفسنا عندها جاهزين للإدراك وللتصرف بناءً على ما يعرضه السوق لنا (من منظوره) في أي "لحظة حالية".

ما هي الحالة الحالة الذهنية الخالية من الهم؟

خالية من الهم يقصد بها الثقة، وليس الفرحة المفرطة، فعندما تكون في حالة عقلية خالية من الهم لن تشعر بأي خوف، تردد، أو بأنك مجبر على القيام بأي شيء، لأنك قد قضيت وبشكل فعَّال على احتمال تفسير وترجمة معلومات السوق على أنها معلومات مهددة.

ولإزالة الشعور بالتهديد، يجب عليك أن تقبل المخاطرة بشكل كامل. وعندما تقبل المخاطرة سوف تكون في حالة سلام مع أي نتيجة تحققها. ولتكون في حالة سلام مع أي نتيجة عليك أن تتصالح مع أي شيء في عقلك يتعارض مع الحقائق الخمس الأساسية حول السوق.

بل أكثر من ذلك، يجب عليك أن تدمج هذه الحقائق الخمسة في نظامك العقلي على أنها إيمان جوهري .

ماهي الموضوعية؟

الموضوعية هي حالة ذهنية بحيث يكون لديك القدرة على الوصول بشكل واعي شعوري إرادي إلى كل شيء تعلمته حول طبيعة حركة السوق. بعبارة أخرى، لا شيء محجوب عنك أو مزوّر من قبل الآليات التي تجنبك الألم الموجودة في عقلك.

ما الذي يعني ان تكون متاح وجاهز؟

جعل نفسك متاحاً يعني أن تتداول من منظور أنه ليس هناك ما تريد أن تبرهنه، فأنت لا تحاول أن تربح ولا تحاول أن تتجنب الخسارة، أنت لا تحاول أن تستعيد أموالك أو أن تنتقم من السوق وبعبارة أخرى: أنت أتيت إلى السوق بدون أي جدول أعمال عدا أنك تريد أن تترك السوق يتكشف بأي طريقة يختارها وأن تكون في أفضل حالة عقلية لتميز وتستغل الفرص التي يوفرها لك أثناء ذلك.

ما هي "اللحظة الحالية "؟

التداول في "اللحظة الحالية" يعني أنه لا يوجد هناك أي إمكانية لربط الفرصة التي تريد أن تدخلها، تخرج منها، تضيفها إلى صفقة ما، أو تنقصها من صفقة ما لا يوجد إمكانية لربطها بتجربة ماضية موجودة سابقاً في عقلك.

❖ كيفية ارتباط الحقائق الأساسية بالمهارات

1. أي شيء يمكن أن يحصل، لماذا؟

لأنه هناك دائماً عوامل مجهولة تعمل في كل سوق وفي كل لحظة، فالأمر يتطلب متداول واحد فقط في مكان ما في العالم ليلغي النتيجة الإيجابية المتوقعة لأفضليتك. هذا كل ما يتطلبه الأمر: متداول واحد فقط. بغض النظر عن كمية الوقت والجهد والمال الذي استثمرته في تحليلك،

فمن منظور السوق لا يوجد أي استثناء أو أهمية لذلك، فأي استثناء قد يوجد في عقلك سيكون مصدراً للصراع ومحتمل أن يجعلك ترى معلومات السوق على أنها تهديد.

2. أنت لا تحتاج إلى معرفة ما سوف يحدث لاحقاً لكسب المال

لماذا؟ لأن هناك توزيع عشوائي بين الصفقات الرابحة والخاسرة مهما كانت مجموعة المتغيرات التي تستخدمها لتحدد بواسطتها أفضليتك (انظر رقم 3) وبعبارة أخرى، استناداً لأداء أفضليتك في الماضي، يمكنك أن تعرف أنه من بين الـ 20 صفقة المقبلة، فإن 12 ستكون رابحة و8 ستكون خاسرة، ولكن ما لا تعرفه هو التسلسل بين الصفقات الرابحة والخاسرة أو كمية المال التي سيوفرها السوق في الصفقات الرابحة. هذه الحقيقة تجعل من التداول عبارة عن احتمال أو لعبة أرقام.

عندما تؤمن حقاً أن التداول هو مجرد لعبة احتمالات، فعندها مفاهيم كالـ صح والخطأ، أو الربح والخسارة لن يعود لها نفس الأهمية. ونتيجة لذلك، فإن توقعاتك ستكون متناغمة مع الاحتمالات. ضع في اعتبارك أنه لا يوجد شيء لديه القدرة على أن يسبب لنا أذى عاطفي بقدر ما تسببه لنا توقعاتنا التي لا تتحقق.

الألم العاطفي هو الاستجابة المشتركة بين جميع الناس عندما يعبر المحيط الخارجي عن نفسه بطريقة لا تعكس ما توقعناه أو ما آمنا به على أنه هو الحقيقة. ونتيجة لذلك، فأي معلومات تأتي من السوق ولا تعزز توقعاتنا يتم تفسيرها وتعريفها تلقائياً على أنها تهديد. وهذا التفسير يجعلنا نتخذ حالة عقلية دفاعية سلبية مما يجعلنا بنهاية المطاف نخلق نفس التجربة التي كنا نحاول تجنبها.

إن معلومات السوق تشكل تهديداً لك فقط إذا كنت تتوقع من السوق أن يقوم بشيء من أجلك، أما فيما عدا ذلك:

إذا كنت لا تتوقع من السوق أن يثبت أنك على صواب، فلن يكون لديك سبب لتكون خائفاً من أن تكون على خطأ. إذا كنت لا تتوقع من السوق أن يجعلك رابحاً، فلن يكون لديك سبب لتخاف من الخسارة. إذا كنت لا تتوقع من السوق أن يمشي في اتجاه صفقتك إلى ما لا نهاية، فلن يكون لديك سبب لتترك ربحك دون أن تجنيه.

وأخيراً، إذا كنت لا تتوقع أن تربح كل فرصة لمجرد أنك اكتشفتها وأنها أظهرت نفسها، فلن يكون لديك سبب لتخاف من تفويتها.

من ناحية أخرى إذا آمنت بأن كل ما تحتاج لمعرفته هو التالي:

1. أن الاحتمالات هي لصالحك قبل أن تفتح صفقة ما
2. كم سيكلف اكتشاف فيما إذا كانت الصفقة ستنتجح أم لا
3. أنت لست بحاجة لأن تعرف ما الذي سيحصل لاحقاً لتكسب المال من تلك الصفقة
4. أي شيء يمكن أن يحدث

إذا آمنت بأن هذه النقاط الأربعة هي كل ما تحتاج لمعرفته فكيف يمكن للسوق أن يجعلك مخطئاً؟ ما هي المعلومات التي يمكن للسوق أن يولدها عن نفسه، والتي يمكنها أن تجعل آليات تجنيبك الألم ترفض هذه المعلومات وتصرفها عن انتباهك؟ أنا لا أجد أي منها.

إذا كنت تؤمن بأن أي شيء يمكن أن يحدث وبأنك لست بحاجة لأن تعرف ما الذي سيحصل لاحقاً لتكسب المال، فسوف تكون مصيباً دائماً.

توقعاتك ستكون متناغمة دوماً مع الشروط التي يوجدها السوق من منظوره، مما يحيّد وبشكل فعال إمكانية معايشتك لألم عاطفي. وعلى نفس المنوال، كيف يمكن لصفقة خاسرة أو حتى لسلسلة من الصفقات الخاسرة أن يكون لها التأثير السلبي التقليدي المعتاد إذا كنت تؤمن حقاً بأن التداول هو مجرد احتمال أو لعبة أرقام؟ فعندما تقوم أفضليتك بوضع الاحتمالات في صالحك فعندها كل خسارة ستجعلك أقرب إلى الربح.

عندما تؤمن بهذا فعلاً، فإن استجابتك لصفقة خاسرة لن تأخذ بعد الآن أي مشاعر سلبية النوع.

3. هناك توزيع عشوائي بين الصفقات الرابحة والخاسرة مهما كانت مجموعة المتغيرات التي نستخدمها لتحديد الأفضلية.

إذا كانت كل خسارة تجعلك أقرب إلى الربح فأنت سوف تتطلع إلى تحقق شروط أفضليتك القادمة، ستكون جاهزاً وتنتظر لتنقض بدون أدنى تحفظ أو تردد.

أما من جهة أخرى: إذا كنت لا تزال تعتقد أن التداول يتعلق بالتحليل أو بكونك على صواب، فعندها بعد حصول خسارة ستستبق تحقق شروط أفضليتك القادمة بالشعور بحالة من الذعر والتساؤل فيما إذا كانت الصفقة ستنتجح أم لا، وهذا بدوره سيجعلك تبدأ بجمع الأدلة التي تؤيد اتجاه صفقتك أو الأدلة التي تخالفه. ستجمع أدلة تدعم اتجاه صفقتك إذا كان خوفك من تفويتها أكبر من خوفك من الخسارة، وستجمع أدلة تخالف اتجاه صفقتك إذا كان خوفك من الخسارة

أكبر من خوفك من تفويتها. في كلتا الحالتين، لن تكون بحالة عقلية ملائمة لتحقيق نتائج مستقرة.

4. الأفضلية ليست أكثر من مجرد مؤشر يدل على أن احتمال حصول شيء ما هو أكبر من احتمال حصول شيء آخر

إن خلق الاستمرارية لديك يتطلب أن تقبل تماماً بأن التداول لا يتعلق بالتمني أو التساؤل أو جمع الأدلة بطريقة أو بأخرى لتحدد فيما إذا كانت الصفقة القادمة ستنجح أم لا، فالدليل الوحيد الذي تحتاجه هو هل المتغيرات التي تستخدمها لتحديد أفضليتك موجودة في لحظة ما أم لا. عندما تستخدم معلومات أخرى خارج نطاق المعيار الذي تحدد به أفضليتك لتقرر فيما إذا كنت

ستأخذ الصفقة، فأنت بذلك تضيف متغيرات عشوائية لنظام تداولك. وإضافة متغيرات عشوائية سيجعل من الصعب جداً عليك إن لم يكن من المستحيل، أن تحدد ما الذي سيصلح وما الذي لن يصلح.

فإذا لم تكن متأكدًا من جدوى أفضليتك فلن تشعر بالثقة بها. وبقدر ما تفتقر إلى هذه الثقة بقدر ما ستشعر بالخوف. المفارقة هي أنك ستكون خائفاً من العشوائية ومن النتائج غير المتسقة بدون أن تدرك أن أسلوب عملك العشوائي وغير المتسق هو الذي يخلق بالضبط ما تخاف منه.

أما من ناحية أخرى، إذا آمنت بأن الأفضلية (الربحية) تعني ببساطة أن احتمال شيء ما أكبر من احتمال شيء آخر، وأن هناك توزيع عشوائي بين صفقاتك الرابحة والخاسرة مهما كانت مجموعة المتغيرات التي تعتمد عليها في تحديد أفضليتك، فلماذا قد تجمع أدلة "أخرى" مع أو ضد صفقتك؟

بالنسبة لمتداول يعمل انطلاقاً من هذين المعتقدين السابقين، فإن جمع أدلة "أخرى" لن يكون له أي معنى. وبمعنى آخر: إن جمع أدلة "أخرى" هو تقريباً مثل محاولتنا معرفة فيما إذا كانت رمية القطعة النقدية التالية ستكون وجه بعد أن كانت نتيجة آخر 10 رميات هي ذيل. فبغض النظر عن الأدلة التي ستجدها والتي تدعم ظهور الوجه في الرمية التالية، سيبقى الاحتمال هو 50 % بأن الرمية التالية ستأتي ذيل.

وعلى نفس المنوال، فإنه بغض النظر عن حجم الأدلة التي تجمعها والتي تدعم تدخلك أو عدم تدخلك في الصفقة، فإن الأمر مازال يتطلب متداولاً واحداً فقط في مكان ما في العالم ليلغي بعض من أدلتك هذه، إن لم يكن كلها.

الفكرة هي لماذا تتعب نفسك؟! فإذا قدم السوق لك أفضلية منطقية، حدد مخاطرتك وادخل الصفقة.

5. كل لحظة في السوق فريدة من نوعها

توقف للحظة وفكر بمفهوم "التفرد". "فريد" تعني أنه لا يوجد شيء مماثل له أو شبيه له، وبقدر ما يقل فهمنا لمبدأ التفرد بقدر ما تعمل عقولنا بشكل سيء على المستوى العملي.

كما ناقشنا سابقاً، عقولنا مصممة بحيث تقوم بالربط بشكل تلقائي (بدون وعي شعوري إرادي) تقوم بربط أي شيء في المحيط الخارجي بما هو مشابه له وموجود داخلنا على شكل ذاكرة أو معتقد أو سلوك. وهذا يخلق تضارب داخلي بين الطريقة الطبيعية التي نفكر بها في العالم وبين الطريقة الحقيقية لوجود هذا العالم.

لا يمكن لأي لحظتين في المحيط الخارجي أن تتكررا بنفس الشكل تماماً، فحتى تتكررا يجب أن تكون كل ذرة وجزيئة في نفس الوضعية التي كانت فيها تماماً في اللحظة السابقة. وهذا احتمال غير وارد. ومع ذلك، بحسب طريقة تصميم عقولنا لتعالج المعلومات فإننا سوف نعيش "اللحظة الحالية" في محيطنا على أنها نفس لحظة سابقة موجودة في عقولنا.

إذا كانت كل لحظة لا تماثل أي لحظة أخرى كما أوضحت قبل قليل، فعندها لا يوجد أي شيء على مستوى تجاربك العقلانية يمكن أن يخبرك على وجه اليقين بأنك "تعرف" ما الذي سيحصل لاحقاً. لذلك سأقول مرة أخرى، لماذا تتعب نفسك وأنت تحاول أن تعرف؟! فعندما تحاول أن تعرف فأنت ضمنياً تحاول أن تكون على صواب.

أنا لا ألمح هنا أنك لا تستطيع أن تتنبأ ماذا سيفعل السوق في المستقبل ويكون تنبؤك صحيحاً، لأنه بالتأكيد يمكنك ذلك. ولكن ما أقوله هو أنه عند محاولتك تلك فعندها تقع في كل المشاكل، فعندما تؤمن أنك تنبأت بالسوق بشكل صحيح لمرة واحدة، فإنك بشكل طبيعي ستحاول فعلها مرة ثانية. ونتيجة لذلك، سيبدأ عقلك بدراسة وفحص السوق بشكل تلقائي للبحث عن نفس النمط، أو الظروف، أو الحالة التي كانت قائمة في المرة السابقة التي تنبأت فيها بالحركة بشكل صحيح. وعندما تعثر على هذا النمط سيقوم عقلك بجعل الحالة مشابهة للحالة السابقة من كل النواحي، لكن المشكلة أنه من منظور السوق فالحالة هي ليست نفسها، و بالنتيجة فأنت تحضّر نفسك لخيبة أمل.

ما يميز أفضل المتداولين عن البقية، تدريب عقولهم على الإيمان بالتفرد لكل لحظة (على الرغم من أن هذا التدريب عادة ما يأخذ شكل خسارة ثروات قبل أن يؤمنوا "فعلاً" بمفهوم التفرد". هذا الإيمان بالتفرد يعمل كقوة معطِلة ومحيّدة لآليات الربط التلقائية.

وبالتالي يعمل كقوة محايده لآليات الربط التلقائية. فعندما تؤمن حقاً بأن كل لحظة فريدة من نوعها، فعندها بحكم تعريف التفرد لا يوجد أي شيء في عقلك لتقوم آليات الربط بالاتصال به في تلك اللحظة. وهذا الإيمان بالتفرد يعمل كقوة داخلية مسبباً لك فصل "اللحظة الحالية" في السوق عن أي لحظة سابقة موجودة في عقلك.

بقدر ما يكون إيمانك بتفرد كل لحظة قوياً، بقدر ما تكون إمكانية الربط منخفضة، وبقدر ما تنخفض إمكانية الربط، بقدر ما يكون عقلك منفتحاً ليتلقى ما يعرضه السوق عليك من منظوره ووجهة نظره.

❖ التقدم نحو "المنطقة"

عندما تتقبل الحقائق النفسية للسوق بشكل تام، فإنك بالمقابل سوف تتقبل مخاطر التداول. وعندما تتقبل مخاطر التداول، فإنك سوف تقضي على أي إمكانية لتفسير معلومات السوق بطرق مؤلمة. وعندما تتوقف عن تفسير معلومات السوق بطرق مؤلمة، فلن يكون هناك شيء ليقوم عقلك بتجنبه ولا شيء ليحميك منه. وعندما لا يكون هناك شيء ليحميك عقلك منه، سوف يكون لديك إمكانية للوصول إلى كل ما تعرفه عن طبيعة حركة السوق.

لن يتم حجب أي شيء، وهذا معناه أنك سترى وتدرك كل الاحتمالات التي تعلمتها سابقاً (بموضوعية)، وبما أن عقلك منفتح لتبادل حقيقي للطاقة، فسوف تبدأ بشكل طبيعي باكتشاف الاحتمالات (الأفضليات) وممنوع عليك أن تكون بحالة من المعرفة المسبقة أو الاعتقاد بالمعرفة المسبقة لما سيحصل لاحقاً، وعندما تكون في حالة سلام مع عدم معرفتك لما سيحصل لاحقاً، يمكنك أن تتفاعل مع السوق من مبدأ أن تجعل نفسك متاحاً لتترك السوق يخبرك من منظوره ما هو مرجح ليحصل لاحقاً. عند تلك المرحلة، ستكون في أفضل حالة ذهنية للدخول بشكل عفوي إلى "المنطقة" بحيث تنغمس في "سيل الفرص في اللحظة الحالية".

الفصل التاسع

طبيعة المعتقدات

عند هذه المرحلة، إذا استطعت أن تلمس الفوائد المترتبة عن تبني الحقائق الخمس الأساسية للتداول، فمهمتك الآن هي أن تتعلم الدمج الصحيح لهذه الحقائق في نظامك العقلي بحيث تجعل منها معتقدات جوهرية لديك لا تتضارب مع أي معتقدات أخرى تحملها.

للوهلة الأولى، قد تبدو المهمة شاقة وفي ظروف أخرى كنت سأتفق معك في ذلك، ولكنها لن تكون كذلك لأنه في الفصل الحادي عشر سوف أعطيك تمرين تداول بسيط مصمم خصيصاً لتثبيت هذه الحقائق بشكل صحيح بحيث تجعل منها معتقدات على المستوى الوظيفي لديك. والمستوى الوظيفي هو مستوى تجد نفسك تعمل فيه تلقائياً وانطلاقاً من حالة ذهنية خالية من الضغوط، وترى بوضوح ما يجب عليك القيام به، وتقوم به بدون أي تردد أو صراع داخلي.

ولكن، عندي تحذير للبعض منكم ممن اطلع على التمرين:

من الناحية السطحية، قد يبدو هذا التمرين بسيطاً للغاية بحيث قد تنوون القيام به الآن، قبل أن تفهموا جيداً الآثار المترتبة على ما تقومون به، لذلك أنا أقترح بشدة أن تعيدوا النظر قبل أن تقوموا به الآن، فهناك بعض الديناميكيات الدقيقة ولكنها معقدة، ومرتبطة بتعلم كيفية تثبيت هذه المعتقدات الجديدة وتغيير أي معتقدات قديمة على خلاف مع المعتقدات الجديدة. إن فهم تمرين التداول أمر سهل ولكن فهم كيفية استخدامه لتغيير معتقداتك أمر مختلف للغاية. فإذا قمت بالتمرين الآن بدون إستيعاب المفاهيم الموجودة في هذا الفصل والفصل التالي فلن تحقق النتائج المرجوة منه، وهناك أمر من المهم جداً ألّا تأخذه على أنه من المسلمات وهو كمية الجهد العقلي التي عليك بذلها لتمرن عقلك على تقبل مبادئ النجاح هذه بشكل تام، فكمية هذا الجهد العقلي ضرورية بغض النظر عن مدى حسن فهمك لمبادئ النجاح تلك.

هل تذكرون بوب؟ المستشار التجاري الذي كان يعتقد أنه يفهم مبدأ الاحتمالات بشكل صحيح ولكن لم يكن لديه القدرة على التصرف من مبدأ الاحتمالات، ولكن لم يكن لديه القدرة على التصرف من منظور احتمالي فالعديد من الناس يقعون في خطأ الافتراض بأنه بمجرد فهمهم لشيء سوف يملكون الرؤية والبصيرة التلقائية ستصبح جزءاً وظيفياً من هويتهم. في أغلب الحالات، فإن فهم مبدأ معين هو الخطوة الأولى فقط في عملية دمج هذا المبدأ في المستوى الوظيفي لدينا. وهذا ينطبق بشكل خاص على المبادئ التي تتعامل مع الاحتمالات.

عقولنا ليست مصممة طبيعياً لتكون "موضوعية" أو لتبقى في "اللحظة الحالية"، وهذا معناه أنه علينا أن نمرّنها بنشاط لتفكر من هذا المنظور، وإضافة إلى هذا التمرين، قد يكون هناك عدد غير معلوم من المعتقدات المتعارضة التي يجب أن نمر بها، فالمعتقدات المتعارضة سيكون لها أثر في تخريب أفضل نواياك لأن تعمل انطلاقاً من حالة ذهنية موضوعية أو لعيش "اللحظة الحالية لتدفق الفرص". على سبيل المثال: لنقل أنك أمضيت سنوات وأنت تتعلم كيف تقرأ السوق أو أنك أنفقت أموالاً كثيرة وأنت تطور أو تشتري أنظمة تداول تقنية، كل ذلك فقط لتعرف ما الذي سيحصل لاحقاً، والآن، وبعد أن اقتربت من فهم بأنه ليس عليك أن تعرف ما الذي سيحصل لاحقاً، وأنه حتى مجرد محاولتك لمعرفة ذلك ستنتقص من قدرتك على أن تكون موضوعياً أو لتبقى مركزاً في اللحظة، فيصبح لدينا هنا صراع مباشر بين معتقدك القديم أنك يجب أن تعرف ما الذي سوف يحدث سيحصل لاحقاً لتكون ناجحاً، وبين فهمك الجديد أنك لست بحاجة لأن تعرف. الآن، هل فهمك وإدراكك الجديد سوف يلغي فجأة كل الوقت والمال والطاقة المبذولين لتعزيز ودعم معتقداتك "أنا بحاجة لأن أعرف"؟ ليت الأمر كان بهذه السهولة هو بهذه السهولة فقط لقلة من المحظوظين.

إذا كنتم تذكرون الفصل الرابع عندما تحدثت عن الفجوة النفسية في علاقتها مع الشفرة البرمجية، قلت وقتها أن بعض المتداولين يكونون أساساً قريبين جداً إلى هذه النظرة الجديدة الموضوعية بحيث أن كل ما يحتاجونه هو أن يجمعوا بعض الأجزاء المفقودة لخلق "التغيير العقلي والذهني" ويخلقوا تجربة "اها، وجدتها". ولكن، بحسب خبرتي في العمل مع أكثر من ألف متداول أستطيع أن أقول أن الأكثرية ليسوا قريبين لهذه النظرة على الإطلاق.

وبالنسبة لكم أنتم البعيدين عنها، فقد يتطلب الأمر قدراً كبيراً من الجهد العقلي (أكثر قدراً من من الوقت) لتدمجوا مفاهيمكم الجديدة عن التداول في عقلكم بشكل صحيح. ولكن الخبر السار أنه في نهاية المطاف، فإن التمرين الذي سأعرضه في الفصل الحادي عشر، سيثبّت الحقائق الخمسة الأساسية في عقلكم ويحل العديد من الصراعات المحتملة ولكن فقط إذا كنتم تعرفون ما الذي تقومون به بالضبط ولماذا تقومون به، وهذا هو الهدف من هذا الفصل والفصل الذي يليه.

❖ أصول المعتقدات

ما الذي يمكننا أن نتعلمه عن طبيعة المعتقدات؟ وكيف يمكننا الاستفادة من هذه المعرفة لنخلق نمط تفكير يدعم رغبتنا في أن نكون متداولين ناجحين باستمرار؟ هذان هما السؤالان اللذان سأركز على الإجابة عليهما في هذا الفصل.

أولاً: دعونا نلقي نظرة على أصل معتقداتنا، كما تذكرون فإن الذكريات والفروقات والمعتقدات موجودة على شكل طاقة وتحديداً بُنى (هياكل) من الطاقة. في وقت سابق في الكتاب، قمت بجمع هذه العناصر العقلية الثلاثة معاً (الذكريات والفروقات والمعتقدات) لتوضيح ما يلي:

1. إن الذكريات والمميزات والفروقات والمعتقدات ليست موجودة كشيء مادي.
2. العلاقة بين السبب والنتيجة الموجودة بيننا وبين المحيط الخارجي تجلب هذه المكونات إلى حيز الوجود.
3. كيف أن العلاقة بين السبب والنتيجة تنعكس لكي نتمكن من رؤية المحيط الخارجي بالشكل الذي تعلمنا عنه سابقاً.

ولكن لكي نصل إلى أصل معتقداتنا، سيتوجب علينا أن نفرّق حزمة المكونات العقلية الثلاث هذه عن بعضها، بهدف توضيح الفرق بين الذاكرة والمعتقد.

أفضل طريقة للقيام بذلك هي أن نتخيل أنفسنا داخل عقل طفل رضيع، لأن تجارب ذكرياته توجد في شكل نقي. أظن أنه في بداية حياة الطفل، فإن ذكريات تجاربه سوف تكون موجودة بأنقى شكل وأعني بذلك أن ذكريات ما رآه أو سمعه أو شمه أو لمسه أو تذوقه موجودة في ذهنه كمعلومات شعورية نقية ليست مرتبطة أو متعلقة بأي كلمات أو مفاهيم معينة ولذلك، سأقوم بتعريف الذكريات النقية على أنها معلومات حسية مخزنة بشكلها الأصلي. ومن ناحية أخرى، فالمعتقد هو فكرة أو مفهوم عن الطريقة التي يعبر بها المحيط الخارجي عن نفسه. فالمفهوم الذي يجمع المعلومات الحسية النقية (الذاكرة) بنظام من الرموز نسميه اللغة.

على سبيل المثال: معظم الرضع لديهم ذاكرة صافية حول شعورهم عندما تتم رعايتهم بحنان من قبل أحد الوالدين، لكن ليس قبل أن يتعلم هذا الطفل أن يربط كلمات معينة للوالدين بالمعلومات الشعورية النقية المخزنة في ذاكرته، مما يجعله يشكل فكرة حول كيفية شعوره عندما تتم معاملته بحنان.

تعبير "الحياة رائعة" عبارة عن مفهوم. لكن الكلمات بحد ذاتها لا تشكل إلا مجموعة من الرموز النظرية التي لا معنى لها. ولكن في حال تعلم هذا الطفل أو قرر ربط هذه الكلمات بمشاعره إيجابية الشحنة التي تظهر أثناء رعايته بحنان فإن الحروف لا تعود مجموعة من الرموز المجردة والكلمات لا تعود تعبير مجرد. "الحياة رائعة" تصبح علامة مميزة واضحة حول طبيعة وجود الحياة أو حول الطريقة التي تسير بها الحياة، وعلى نفس المنوال، إذا لم يحصل الطفل على رعاية كافية لاحتياجاته فعندها يمكن له ببساطة أن يربط مشاعره عن الألم العاطفي مع مفاهيم ورموز مثل "الحياة ليست عادلة" أو "العالم هو مكان بشع". وفي جميع

الحالات عندما يتم ربط الطاقة الإيجابية أو السلبية الناتجة عن ذاكرتنا أو تجاربنا بمجموعة من الكلمات، فإننا نسميها بالمفهوم، ثم يتم تنشيط هذا المفهوم وبالنتيجة يتحول إلى إعتقاد حول حول طبيعة الواقع. وإذا اعتبرتَ أن المفاهيم يتم تشكيلها ضمن إطار لغة معينة، ثم تنشيطها من خلال تجاربنا، فإنه يصبح جلياً لك لماذا أشير إلى المعتقدات بـ " بُنى من الطاقة ".

عندما يولد معتقد ما إلى حيز الوجود ماذا يفعل؟ وما هي وظيفته؟ قد يبدو سخيفاً أن نسأل هذه الأسئلة ولكن في النهاية لدينا جميعاً معتقدات، ونحن نعبر باستمرار عن معتقداتنا هذه بالقول أو بالفعل بل وأكثر من ذلك، نحن نتفاعل مع معتقدات الناس الآخرين مهما كان الشكل الذي يُعبروا به عن معتقداتهم. ولكن، إذا سألتُك "ما الذي يقوم به المعتقد بالضبط"؟ فهناك احتمال أنك لن تستطيع الإجابة، أما من جهة أخرى لو سألتُك ما هي وظيفة عينيك، أذنيك، أنفك، أو أسنانك، فلن يكون لديك أي مشكلة في الإجابة عن ذلك. وبما أن المعتقدات أجزاء مكونة وهامة من تركيبتنا (من حيث تأثيرها على نوعية حياتنا) فحتماً ستكون إحدى أعظم المفارقات في الحياة أن المعتقدات هي من أقل الأمور التي يتم فيها وفهمها، وما أقصده بـ "أقل الأمور التي يتم التفكير فيها" أنه إذا كنا نعاني من مشكلة ما في أحد أجزاء جسمنا، فإننا بشكل طبيعي نركز اهتمامنا على ذلك الجزء ونفكر فيما يجب علينا فعله لمعالجة المشكلة. ولكن ليس من الضروري أن يخطر ببالنا أن المشاكل التي نعاني منها في نوعية حياتنا (على سبيل المثال: عدم السعادة، عدم الشعور بالرضا، أو عدم تحقيق النجاح في مكان ما) هذه مشاكل جذرية في معتقداتنا. هذا القصور في الرؤية هو ظاهرة عالمية موجودة لدى جميع الناس. إحدى الخصائص البارزة للمعتقدات هي أنها تجعل ما نعايش يبدو حقيقياً و بديهياً وغير قابل للشك.

في الواقع، لو لم تكن لديك رغبة شديدة لتعيش النجاح المستمر كمتداول، لكان من المستبعد أن تخوض في هذا الموضوع على الإطلاق. ويتطلب الأمر عادةً سنوات من الاحباط الشديد قبل أن يبدأ الناس بالنظر في معتقداتهم على أنها مصدر صعوباتهم. ومع ذلك، بالرغم من أن المعتقدات جزء معقد من هويتنا فليس علينا أن نأخذ عملية التحليل النفسي هذه بشكل شخصي، ضع في حُسبانك حقيقية أن لا أحد منا قد وُلد ولديه أي من معتقداته فجميعها تم اكتسابها بمزيج من الطرق. وهناك العديد من المعتقدات لها تأثير عميق على حياتنا لم يتم حتى اكتسابها من قبلنا بفعل إرادتنا الحرة بل تم زرعها فينا من قبل أناس آخرين، وغالباً لن يتفاجأ أحد إذا قلت أن المعتقدات التي تسبب لنا أكبر الصعوبات غالباً ما تكون هي تلك التي تم اكتسابها من الآخرين بدون موافقة شعورية من قبلنا. وأعني بذلك المعتقدات التي اكتسبناها عندما كنا صغاراً جداً وجاهلين لأن نعرف الآثار السلبية لما يتم تعليمنا إياه.

بغض النظر عن مصدر معتقداتنا، فلحظة ولادتها إلى حيز الوجود فإنها جميعها تعمل بنفس الطريقة بالشكل العام. المعتقدات تقوم بوظائفها بطرق مميزة ولا تختلف هذه الطرق عن طرق عمل باقي أجزاء الجسم. على سبيل المثال: إذا قارنا بين عيني وعينيك، أو يدي ويدك، أو خلايا دمي الحمراء بخلايا دمك الحمراء، سوف نرى أنها ليست نفسها تماماً ولكن لها خصائص مشتركة تجعلها تعمل بطرق متشابهة، وعلى نفس المنوال، فمعتقد "الحياة رائعة" سيؤدي وظيفته بنفس الطريقة التي يؤدي بها معتقد "الحياة سيئة" وظيفته. المعتقدات بحد ذاتها مختلفة، وكذلك التأثير الناجم عن كل منها على نوعية حياة حاملها سيكون أيضاً مختلفاً إلى حد كبير، ولكن كلها تعمل تماماً بنفس الطريقة.

❖ المعتقدات وتأثيرها على حياتنا

بالمغزى العام، إن المعتقدات تحدد شكل الطريقة التي نعيش بها حياتنا. كما ذكرت في السابق نحن لم نولد مع أي من معتقداتنا، بل تم اكتسابها وبينما تتراكم هذه المعتقدات، فإننا نعيش حياتنا بطريقة تعكس ما تعلمناه من معتقدات. تخيل معي كم كانت ستكون حياتك مختلفة لو أنك ولدت في جو ثقافي أو ديني أو سياسي يختلف عن الوسط التي ولدت فيه، قد يكون من الصعب عليك أن تتخيل ذلك ولكن ما تعلمت أن تعتقد به في تلك الحالة التي افترضناها حول حقيقة الحياة وكيف يسير العالم غالباً لن يشبه أبداً ما تعتقد به حالياً. ولكن على الرغم من ذلك، كنت ستتمسك بمعتقداتك الافتراضية تلك بنفس الدرجة من الحتمية التي تتمسك بها بمعتقداتك الحالية، كيف تحدد المعتقدات شكل حياتنا:

1. إنها تتحكم بطريقة رؤيتنا وتفسيرنا لمعلومات محيطنا بطريقة تناسب ما نعتقده ونؤمن به.
2. هي من تنتج توقعاتنا، ولا تنسى أن التوقع عبارة عن اعتقاد نتخيله على لحظة ما في المستقبل وبما أنه لا يمكننا توقع شيء لا نعرفه، فيمكننا أن نقول أيضاً أن التوقع هو ما نعرفه في لحظة ما في المستقبل.
3. أي شيء نقرر القيام به وأي تعبير وسلوك خارجي سيكون متناسباً مع ما نعتقد به
4. أخيراً، معتقداتنا تفرض علينا كيف نشعر إزاء نتائج أفعالنا

أي أنه لا يوجد إلا جزء صغير من الطريقة التي نؤدي بها وظائفنا لا تلعب فيه المعتقدات أي دور رئيسي. لذلك ما سأقوم به الآن هو إعطائكم مثالاً استخدمته في كتابي الأول (المتداول المنضبط) وذلك لأوضح الوظائف المختلفة للمعتقد أو الإعتقاد.

في ربيع عام 1987، كنت أشاهد برنامج تلفزيوني من إنتاج محلي يدعى "أمسكتك شيكاغو" كان البرنامج عن بعض المشاهير المحليين الذين يقومون بعمل دعابات مع بعضهم البعض. في أحد أجزاء البرنامج، قامت المحطة التلفزيونية باستئجار رجل ليقف على رصيف شارع ميشيغان ويحمل لافتة كتب عليها "مال مجاني، لليوم فقط" (ولمن لا يعرف شيكاغو، فشارع ميشيغن هو موطن لكثير من محلات ومتاجر الأزياء المشهورة).

أعطت المحطة التلفزيونية الرجل كمية كبيرة من المال النقدي، مع تعليمات بإعطاء هذا المال لأي شخص يطلبه. الآن، ضع في اعتبارك أن شارع ميشيغان هو من أكثر المناطق ازدحاماً في المدينة وإذا افترضنا أن معظم الناس الذين مرّوا بالرجل كانوا قادرين على قراءة اللافتة، فكم تعتقد عدد الأشخاص الذين قبلوا عرضه وطلبوا منه المال؟

من بين جميع الأشخاص الذين مرّوا بالرجل وقرؤوا اللافتة، شخص واحد فقط توقف وقال: "رائع! هل يمكنني الحصول على ربع دولار لأشتري بطاقة للحافلة؟ أما غير هذا الشخص فلم يقترب أحد من الرجل، وفي نهاية المطاف، أصيب الرجل بالاحباط لأن الناس لم يتجاوبوا بالطريقة التي كان يتوقعها، فبدأ يصرخ ويقول "هل تريدون المال؟ أرجوكم خذوا مالي، لماذا لا أتمكن من توزيعه بسرعة! ولكن استمر الجميع بالمرور من حوله كما لو أنه غير موجود. في الواقع، لاحظت أن عدة أشخاص قاموا بتغيير طريقهم ليتجنبوه، وأثناء ذلك اقترب رجل يرتدي بذلة ويحمل حقيبة جلدية، فتوجه رجل المحطة التلفزيونية نحوه مباشرةً وقال: "هل تريد بعض المال؟" فأجاب الرجل: "ليس اليوم"، فأنا محبط حقاً الآن. فحاول معه مرة أخرى قائلاً: "كم مرة يمكن أن يحصل معك هذا الأمر؟ هلّا أخذت هذا من فضلك؟ كان يقول ذلك وهو يحاول أن يسلم الرجل بعض النقود في يده، فأجاب الرجل باقتضاب "لا" وتابع سيره.

ما الذي كان يحصل هنا؟ لماذا لم يطلب أي شخص المال؟ ما عدا الشخص الذي كان بحاجة لتذكرة الحافلة. إذا افترضنا بأن معظم أو كل المارّين كان باستطاعتهم قراءة اللافتة، وعلى الرغم من ذلك لم يحاولوا أن يأخذوا المال، لذلك فالتفسير المحتمل لسلوكهم هذا هو أنهم ببساطة لا يهتمون بالمال وهذا غير وارد على الإطلاق، على اعتبار أننا نكرّس حياتنا كلها للسعي وراء المال.

الآن، إذا اتفقنا على أن الناس استطاعوا أن يقرؤوا اللافتة واتفقنا أيضا على أن المال هام جداً لمعظمنا، فما الذي يمكن أن يكون قد منع هؤلاء الناس عن مساعدة أنفسهم؟

البيئة كانت تتيح للناس تجربة يتمنى معظمهم أن يمر بها، وهي أن شخصاً ما يعطيهم المال بدون شروط. ولكن على الرغم من ذلك فالجميع مرّ من جانب الرجل مرور الكرام، غافلين

عما كان ينتظرهم. حتماً لم يكونوا قادرين على تصور ما كان متاح لهم، ولكن من الصعب تخيل ذلك لأن اللافتة أشارت بوضوح "مال مجاني، لليوم فقط"، أما إذا فكرنا بأن معظم الناس لديهم نفس معتقد (مفهوم تم تنشيطه حول كيفية سير العالم) بأن " المال المجاني غير موجود" عندها لا يصبح من الصعب علينا أن نتخيل ذلك. إذا كان المال المجاني لا وجود له حقاً، فعندها كيف يمكن لشخص ما أن يحقق التوافق لهذا التناقض الواضح، بين الاعتقاد بأن "المال المجاني غير موجود" وبين اللافتة التي تقول أنه موجود؟

الأمر سهل، ببساطة فكر بأن الرجل الذي يحمل اللافتة مجنون، فما الذي يمكن أن يخطر ببالنا غير ذلك لنفسر هذا السلوك الغريب مادام المال المجاني غير موجود في الواقع؟

إن العملية المنطقية التي يمكن أن تعوّض عن هذا التناقض يمكن أن تعمل بما يشبه السيناريو التالي: وهي ان "الجميع يعلم أن الحصول على المال من دون شروط نادراً ما يحدث، وخاصة من قبل شخص غريب في أحد أكثر الشوارع ازدحاماً في المدينة، وفي الواقع لو كان الرجل يعطي المال فعلاً، لكان الناس قد تسابقوا عليه وهو قد يعرض حياته بذلك للخطر، فلا بد من أنه مجنون، لذا من الأفضل أن أسير بعيداً عنه، فمن يعلم ماذا يمكن أن يفعل؟

لاحظ أن كل عنصر من عناصر عملية التفكير التي وصفتها على توافق وانسجام تام مع الاعتقاد الذي يقول أن المال المجاني غير موجود:

1. فعبارة "مال مجاني" في اللافتة لم يتم استقبالها ولا ترجمتها بالشكل الحقيقي والصحيح الذي يعرضه محيطنا.
2. الاعتقاد بأن الشخص الذي يحمل اللافتة مجنون خلق توقعات بالخطر أو على الأقل خلق تصوراً بأن الحذر مبرر.
3. تغيير الطريق عن قصد للابتعاد عن الشخص الذي يحمل اللافتة هو فعل ينسجم مع التوقع بالخطر.
4. كيف يشعر كل شخص حول النتيجة؟ من الصعب تخمين ذلك بدون معرفة كل شخص على حدة، ولكن في العموم أنهم شعروا بالارتياح لأنهم تجنبوا المواجهة مع شخص مجنون.

إن الشعور بالارتياح الذي ينتج عن تجنب المواجهة هو حالة ذهنية، تذكّر بأن كيفية شعورنا (درجة شحنات الطاقة السلبية أو الإيجابية المتدفقة عبر أجسامنا وعقولنا) هي دائماً الحقيقة المطلقة (بنظرنا). ولكن المعتقدات التي تُيقظ أي حالة ذهنية لدينا قد لا تكون هي الحقيقة مقارنة بالاحتمالات الممكنة التي توفرها البيئة. الارتياح من المواجهة لم تكن النتيجة الوحيدة

الممكنة لهذه الحادثة، تخيل كم كانت ستكون التجربة مختلفة لو كان الناس يؤمنون بأن "المال المجاني موجود"، إن العملية التي شرحناها أعلاه ستكون نفسها أنها ستجعل معتقد "أن المال المجاني موجود" يبدو بديهياً وغير قابل للشك.

وأفضل مثال على ذلك سيكون ذلك الشخص الذي قال: "رائع، هل يمكنني الحصول على ربع دولار لأشتري بطاقة للحافلة". عندما رأيت هذا قلت في نفسي لابد أن هذا الشخص الذي يطلب ربع دولار هو متسول، فهو يمكن أن يطلب من أي شخص أن يعطيه ربع دولار. فالمتسول هو شخص يؤمن بوجود المال المجاني بشكل أكيد، لذلك، كان استقباله وتفسيره للافتة مطابق لما أريد منها من قبل المحطة التلفزيونية وكان توقعه وسلوكه منسجمين مع اعتقاده بأن المال المجاني موجود، إذا كيف سيشعر إزاء النتائج؟ لقد حصل الرجل بالفعل على الربع الدولار الذي طلبه، لذا سأفترض أنه شعر بالرضا.

بالطبع، ما لم يعرفه أنه كان بإمكانه أن يحصل على أكثر بكثير من ربع دولار، وأيضاً هناك نتيجة أخرى ممكنة لهذا السيناريو: لنلقي نظرة على مثال افتراضي لشخص يعتقد بأن "المال المجاني موجود" ولكنه شخص يتخذ موقف من قبيل "ماذا إذا اقتربت من الحدث"؟ بتعبير آخر: بعض الناس متحمسين وفضوليين إزاء الإمكانيات بحيث يقررون وبشكل مؤقت أن يعلقوا اعتقادهم بأن "المال المجاني غير موجود". هذا التعليق المؤقت يسمح لهم بأن يتصرفوا خارج الحدود المرسومة من قبل المعتقد ورؤية ما الذي سيحدث.

لذلك فبدلاً من تجاهل الرجل الذي يحمل اللافتة علما أن تجاهله ستكون الرغبة الأولية لشخصنا الافتراضي، فإنه سيمشي باتجاهه ويقول "أعطني 10 دولارات". سوف يسحب الرجل فوراً 10 دولارات من جيبه ويعطيه إياها، فما الذي سيحصل الآن؟ وكيف سيشعر؟ وقد جرب شيئاً غير متوقع ويتعارض مع اعتقاده تماماً؟

بالنسبة لأغلب الناس، فإن إعتقاد "المال المجاني غير موجود" قد تم اكتسابه خلال ظروف أقل ما يقال عنها أنها غير سارّة. وأكثر طريقة شائعة مر بها الناس هو أنه قد تم إخبارهم بأنه لا يمكنهم الحصول على شيء ما لأنه غالي جداً، كم مرة سمع الطفل العادي عبارة "من تظن نفسك؟ أنت تعرف أن المال لا ينمو على الأشجار!" بعبارة أخرى: إنه في الغالب معتقد سلبي الشحنة. لذلك فتجربة تسليمه المال بيده من دون شروط وبدون أي تعليقات سلبية سوف يخلق له حالة ذهنية من السعادة غير المتوقعة، وفي الواقع، معظم الناس سيكونون سعيدين للغاية لدرجة أنهم سيشعرون أنهم مجبرين على مشاركة هذه السعادة وهذا الاكتشاف الجديد مع كل

شخص يعرفونه، يمكنني أن أتخيله يعود إلى مكتبه أو بيته، وفور مقابلته لشخص يعرفه، فالكلمات الأولى التي ستخرج من فمه ستكون "لن تصدق ماذا حصل معي اليوم"؟.

على الرغم من أنه باستماتة من الأشخاص الذين يقابلهم أن يصدقوا قصته، لكن ربما لا يصدقوه، لماذا؟ لأن اعتقادهم بأن المال المجاني غير موجود سيجعلهم يفسرون قصته بطريقة أخرى منافية للحقيقة. وبهذا المثال: تخيل ماذا كان سيحصل للحالة الذهنية لذلك الشخص لو خطر بباله أن بإمكانه أن يطلب مالاً أكثر، هو يعيش حالة من السعادة الخالصة، ولكن مع ذلك في اللحظة التي تلمع تلك الفكرة في عقله، أو يقوم شخص ما قريب منه وسمع قصته بطرح فكرة أن بإمكانه طلب مال أكثر بكثير، فإن حالته الذهنية ستتحول على الفور إلى حالة سلبية الشحنة من الندم واليأس. لماذا؟ لأنه أصبح في إعتقاد سلبي، جعله يشعر بمعنى أن يفوت شيئاً ما، أو أن لا يحصل على ما فيه الكفاية. ونتيجة لذلك، بدلاً من أن يكون سعيداً بما حصل عليه سيصبح في حالة من الرثاء والندم على ما كان يمكن أن يحصل عليه.

❖ المعتقدات مقابل الحقيقة

في الأمثلة الثلاثة السابقة (بما فيها المثال الافتراضي) كل شخص يعيش نسخته الفريدة من نوعها الخاصة به من الحدث. وإذا سألت أي شخص منهم فإنه سيصف ما اختبره أو ما اختبرته من منظوره أو منظورها الخاص، كما لو أن هذا الوصف هو النسخة الحقيقية والصحيحة لواقع الأمر، التناقضات بين نسخ الحقيقة الثلاث هذه توحي إلى أن هناك قضية فلسفية أكبر يجب حلها.

إذا كانت المعتقدات تقلل من فهمنا للمعلومات المولدة من البيئة الحسية، بحيث يصبح ما نراه منسجماً مع ما نعتقد به أياً كان، فإذاً كيف لنا أن نعرف ما هي الحقيقة؟ للإجابة على هذا السؤال علينا أن نراعي أربعة بنود:

1. يمكن للبيئة المحيطة أن تعبر عن نفسها بتركيبة لا متناهية من الطرق، فعندما تمزج وتخلط قوى الطبيعة المتفاعلة مع كل ما أوجده البشر، ثم إذا أضفت إلى ذلك كل القوى المولَدة من كل الطرق الممكنة التي يستطيع البشر من خلالها أن يعبروا عن أنفسهم، ستكون النتيجة وجود عدد هائل من النسخ المحتملة عن الحقيقة بحيث يصعب تصوّره أو إدراكه حتى من قبل أصحاب أكثر العقول إنفتاحاً.
2. ما لم نكتسب القدرة على تصوّر كل الطرق الممكنة التي يمكن للبيئة أن تعبر من خلالها عن نفسها (كما أوضحنا في البند الأول)، فإن معتقداتنا ستبقى تمثل نسخة

محدودة عما هو ممكن حدوثه من قبل البيئة. وبالتالي يجعل معتقداتنا عبارة عن صورة عن الحقيقة، ولكن ليس بالضرورة أن تكون الصورة الصحيحة للحقيقة.

3. إذا وجدت نفسك مستثناً من البند الثاني (أي إذا كنت مقتنعاً أن معتقداتك هي الصورة الصحيحة للحقيقة)، فضع في اعتبارك أنه إذا كانت معتقداتنا صحيحة أي كانت انعكاس دقيق وصحيح وحقيقي للواقع الملموس، فلا بد عندها أن تكون معتقداتك محققة أيضاً، وإذا تحققت توقعاتنا دائماً سنكون في حالة أبدية من الرضا. فلماذا إذاً لا نشعر بالسعادة والفرح والبهجة وبإحساس كامل من السرور ما دامت الحقيقة الملموسة تظهر دائماَ كما نتوقعها؟
4. إذا قبلت بالبند الثالث على أنه صحيح، فإن النتيجة المباشرة له صحيحة أيضاً، أي إذا لم نكن نحظى بالرضا والسعادة والفرح فلا بد من أننا نعمل انطلاقاً من معتقد أو معتقدات لا تتماشى بشكل جيد مع الظروف البيئية.

بأخذ هذه الاعتبارات الأربعة في حسباننا، يمكنني الآن الإجابة على السؤال: "ما هي الحقيقة؟" الإجابة: الحقيقة هي أي شيء يؤدي مفعوله وينجح معنا ويحقق الفائدة لنا، إذا كانت المعتقدات تفرض قيوداً على ما نستقبله من معلومات، وإذا كان يمكن للبيئة أن تعبر عن نفسها بتركيبة لا نهائية من الطرق، فهذا يعني أن المعتقدات يمكن أن تكون حقيقة فقط بالنسبة لما نحن بصدد إنجازه في أي لحظة، وبعبارة أخرى: يمكن قياس درجة القرب إلى الحقيقة داخل معتقداتنا من حيث مدى فائدتها لنا.

كل فرد منا لديه قوى مولدة داخلية (الفضول، الحاجة، الإرادة، الرغبة، الأهداف، الإلهام) حيث تجبرنا وتحفزنا على التفاعل مع البيئة الحسية. ومجموعة الخطوات المعينة التي نتخذها لنحقق الغرض من فضولنا، حاجتنا، إرادتنا، رغبتنا، أهدافنا، أو إلهامنا هي في الواقع الوظيفة أو الأداء لما نؤمن به على أنه الحقيقة في كل الظروف أو الحالات.

تلك الحقيقة مهما كانت، ستحدد لنا ما يلي:

1. ماهي الإحتمالات التي نستقبلها لكل ما هو متاح من البيئة
2. كيفية تفسير ما نستقبله وندركه
3. تحديد القرارات التي سنتخذها
4. تحديد توقعاتنا للنتيجة
5. تحديد الأفعال التي نقوم بها
6. تحديد كيف سنشعر إزاء نتائجنا

في أي لحظة، إذا وجدنا أنفسنا في حالة من الرضا، السعادة أو الإرتياح حيال ما ننوي إنجازه، يمكننا القول أن الحقيقة الخاصة بنا (كل المعتقدات التي نعمل انطلاقاً منها) هي صحيحة أو مفيدة أو نافعة لأنه كما أشرت أعلاه فالعمل الذي كنا نحاول تحقيقه اعتماداً على معتقداتنا قد نجح. فما تلقيناه من معلومات عند ذلك لم يكن مناسباً لهدفنا فحسب، بل كان منسجماً أيضاً مع ما كان متاحاً فعلاً من قبل البيئة.

إن تفسيرنا للمعلومات التي تلقيناها قد أدى إلى قرار وتوقع وفعل والتي كانت جميعها في انسجام مع حالة وظروف بيئتنا. لم يكن هناك أي مقاومة أو قوى مضادة من قبل البيئة (أو في عقولنا) يمكن أن تقلل أو تصغّر من النتيجة التي كما نحاول تحقيقها والحصول عليها. وبالتالي نجد أنفسنا في حالة من الرضا والسعادة والراحة. ومن ناحية أخرى: إذا وجدنا أنفسنا في حالة من عدم الرضا، وخيبة الأمل، والإحباط، والضياع، واليأس، والندم أو فقدان الأمل فيمكننا القول أنه بالنسبة إلى حالة وظروف البيئة فالمعتقدات التي نعمل إنطلاقاً منها لا تعمل بشكل جيد أو حتى لا تعمل على الإطلاق. ولذلك السبب فهي ليست مفيدة أو نافعة (أي ليست هي الحقيقة). وبكل بساطة، فالحقيقة هي أي شيء ينجح معنا أثناء محاولتنا إنجاز شيء ما في لحظة ما.

الفصل العاشر

تأثير المعتقدات على التداول

إذا كانت البيئة الخارجية تستطيع أن تعبر عن ذاتها بتركيبة لا نهائية من الطرق، فهذا معناه أنه لا يوجد حدود فعلية لأعداد وأنواع المعتقدات المتوفرة والتي يمكننا اكتسابها عن طبيعة وجودنا. هذه طريقة مفصلة للقول أن هناك الكثير حولنا لتعلمه، ولكن إذا قمنا بمراقبة طبيعة البشر بشكل عام، سأقول حتماً أننا لا نعيش حياتنا وفق العبارة السابقة أي أننا لا نعيش حياتنا محاولين أن نتعلم الكثير. وإذا كان صحيحاً أنه من الممكن لنا أن نؤمن ونعتقد بأي شيء فلماذا نتجادل ونتقاتل مع بعضنا؟ لماذا لا يمكن أن نعيش حياتنا بطريقة تعكس ماتعلمناه جميعنا من معتقدات؟ لا بد أن يكون هناك سبب وراء محاولتنا العنيدة لإقناع الآخرين بصحة معتقداتنا وإنكارنا لصحة معتقداتهم، اعلم أن كل الصراعات من أصغرها إلى أكبرها ومن أقلها إلى أكثرها أهمية سواء كانت بين الأفراد أو الثقافات أو المجتمعات أو الأمم هي دائماً ما تكون نتيجة خلاف في المعتقدات.

ماهي الخصائص الموجودة في معتقداتنا والتي تجعلنا غير متسامحين مع الفروق الموجودة بين معتقداتنا ومعتقدات غيرنا؟ في بعض الحالات نكون متعصبين لدرجة أننا نكون مستعدين لقتل الآخرين بهدف إيصال وجهة نظر معينة، نظريتي الخاصة هي أن المعتقدات ليست عبارة عن بُنى طاقة فحسب لكنها طاقة واعية على ما يبدو، على الأقل طاقة لها درجة من الوعي.

وإلا كيف نفسر قدرتنا على التعرف على ما يوجد في الداخل من خلال الخارج؟ وكيف لنا أن نعرف أن توقعاتنا تتحقق؟ وكيف لنا أن نعرف أنها لا تتحقق؟ وكيف لنا أن نعرف أننا نواجه معلومات أو ظروف متعارضة مع معتقداتنا؟

التفسير الوحيد الذي لدي هو أن كل معتقد بذاته لا بد أن يكون له نوع ما من الوعي أو الوعي الذاتي، والذي يجعله يعمل بالطريقة التي يعمل بها. فكرة أن الطاقة لديها درجة من الوعي قد تكون صعبة القبول للعديد منكم، ولكن هناك العديد من الملاحظات التي يمكننا أن نبديها بشأن طبيعتنا الفردية والجماعية التي تعزز هذه الفكرة. بالأصل: كل شخص يريد أن يتم تصديقه (أي الاقتناع بفكرته وباعتقاده) مهما كان اعتقاده، فتجربة الاقتناع باعتقادك تعطي شعوراً جيداً وأظن أن هذا الشعور الإيجابي هو شعور عام أي ينطبق على جميع الناس. وبالعكس فلا أحد يحب أن لا يتم تصديقه، فهذا لا يعطي شعوراً جيداً. فإذا قلت لك "أنا لا أصدقك" فالشعور السلبي الذي سيمر عبر جسدك وعقلك سيكون شعوراً عاماً بين جميع الناس، وعلى نفس

المنوال، فلا أحد يحب أن يتم تحدي معتقداته، فالتحدي يعطينا شعوراً بأنه تتم مهاجمتنا. الجميع وبغض النظرعن الاعتقاد، يستجيبون بنفس الطريقة: فالاستجابة المعتادة هي أن نتناقش وندافع عن أنفسنا (عن معتقداتنا) نرد الهجوم على حسب الموقف أوالحالة.

عندما نعبر عن أنفسنا فنحن نحب أن يتم الاستماع لنا، وإذا شعرنا أن جمهورنا لا يعطي أي انتباه، فكيف سنشعر؟ سنشعر بشعور سيء! ومرة أخرى أظن أن ردة الفعل هذه مشتركة بين جميع الناس. وبالعكس، لماذا يكون من الصعب جداً علينا أن نكون مستمعين جيدين؟ لأنه لكي نكون كذلك يجب أن نستمع فعلياً بدون أن نفكر كيف سنعبر عن رأينا في اللحظة التي نستطيع فيها أن نقاطع الشخص الذي يتكلم، سواءً كانت المقاطعة بأدب أو وقاحة، فما هي القوة الكامنة وراء عدم قدرتنا على الاستماع بدون أن نستطيع الانتظار ومقاطعة المتكلم؟ ألا نحب أن نكون مع الأشخاص الذين لديهم نفس معتقداتنا لأن ذلك يشعرنا بالراحة والأمان؟

ألا نقوم بتجنب الأشخاص الذين يختلفوا مع معتقداتنا لأن ذلك يشعرنا بعدم الراحة بل والتهديد في بعض الأحيان؟ خلاصة القول هي أنه لحظة اكتسابنا لمعتقد ما فإن هذا المعتقد يتخذ حياة خاصة به وبالتالي يجعلنا نتعرف وننجذب لأشباهه ونبتعد عن أي شيء معاكس أو مناقض له. وبالنظر إلى العدد الكبير من المعتقدات المتباينة والمختلفة الموجودة، إذا كانت مشاعر كالانجذاب أو الارتياح لمعتقد ما ومشاعر كالرفض والتهديد من معتقد ما هي مشاعر عامة وموجوده لدى جميع الناس، فهذا يعني لا بد أن يكون كل معتقد واعي لوجوده بطريقة أو بأخرى، وأنه لابد للمعتقدات من أن تتصرف بطرق مميزة ومألوفة لنا جميعاً.

❖ الصفات الأساسية للمعتقد

هناك ثلاث صفات أساسية عليك أن تفهمها حتى تتمكن من تثبيت الحقائق الخمسة الأساسية للتداول على مستوى وظيفي في بيئتك العقلية بنجاح:

1. يبدو أن المعتقدات تتخذ حياة خاصة بها ولذلك تقاوم أية قوة تعمل على تغيير شكلها الحالي
2. كل المعتقدات النشطة أو الفعالة تتطلب التعبير عن نفسها
3. تستمر المعتقدات بالعمل بغض النظر عما إذا كنا مدركين أم غير مدركين لوجودها في بيئتنا العقلية.

- المعتقدات تقاوم أية قوة تعمل على تغيير شكلها الحالي

قد لا نفهم الديناميكية الكامنة وراء الكيفية التي تحافظ بها المعتقدات على سلامة هيكلها ولكن يمكننا ملاحظة أنها تحافظ عليها حتى في مواجهة ضغط أو أي قوة هائلة.

في تاريخ البشرية، هناك العديد من الأمثلة على أناس كان إيمانهم أو اعتقادهم بمسألة أو قضية ما قوياً للغاية لدرجة أنهم تحملوا المذلة والتعذيب والموت لكي لا يعبروا عن أنفسهم بطريقة تتناقض مع معتقداتهم، هذا بالتأكيد برهان يدل إلى أي درجة يمكن للمعتقدات أن تكون قوية وإلى أي درجة يمكن أن تقاوم أي محاولة لتغييرها أو مناقضتها بأدنى وسيلة.

تبدو المعتقدات بأنها مزيج من عدة أنواع من الطاقة أو مزيج من عدة أنواع من القوى التي تقاوم بطبيعتها أي قوى أخرى تحاول تشكيلها أو تغييرها عن شكلها الحالي. هل هذا يعني أنه لايمكن تغيير هذه المعتقدات؟ بالتأكيد لا يعني ذلك، وإنما يعني أنه علينا فقط أن نفهم كيف نتعامل معها. فالمعتقدات يمكن تغييرها ولكن ليس بالطريقة التي يعتقدها معظم الناس. فأنا أؤمن بأنه فور تشكل المعتقد، فلا يمكن تدميره. وبعبارة أخرى: لا يمكننا فعل شيء من شأنه أن يمحي معتقد أو أكثر من الوجود، أو يجعله يتبخر وكأنه لم يكن موجوداً على الإطلاق. وهذا الافتراض مبني على أحد قوانين الفيزياء الأساسية للعالم ألبرت أينشتاين وآخرون في المجتمع العلمي، فالطاقة لا تفنى ولا تستحدث من العدم، بل يمكن فقط تحويلها. وإذا كانت المعتقدات عبارة عن طاقة بُنى من الطاقة الواعية والمدركة لوجودها فإن مبدأ الفيزياء السابق نفسه ينطبق على المعتقدات، بمعنى أنه إذا حاولنا القضاء على المعتقدات فإننا لن ننجح.

إذا علمت أن شيئاً أو شخصاً ما يحاول تدميرك، فكيف ستكون استجابتك؟ ستدافع عن نفسك وتقاوم ومن الممكن أن تصبح أقوى مما كنت عليه قبل أن تعلم بالتهديد. كل معتقد لوحده هو عنصر مما نعتبره هويتنا لذلك أليس من المنطقي أن نتوقع أنه في حال تم تهديد أي معتقد فإنه سيستجيب هو و باقي الأعضاء الأخرى بشكل جماعي وبطريقة متناغمة؟ ونفس المبدأ ينطبق لو قمنا بتجاهل معتقد يزعجنا وحاولنا اعتباره غير موجود.

إذا استيقظت يوماً ما وقام كل الأشخاص الذين تعرفهم بتجاهلك، وتصرفوا كما لو أنك غير موجود فكيف ستكون ردة فعلك؟ غالباً لن يمضي وقت طويل قبل أن تمسك بشخص منهم وتقف مقابل وجهه مباشرة و تحاول إجباره على أن يتعرف عليك.

ومرة أخرى، إذا تم تجاهل معتقد ما عن قصد، فإنه سيتصرف بنفس الأسلوب. ويجد طريقة قسرية للظهور في سلوكنا أو في عملية تفكيرنا الشعورية. الطريقة الأسهل والأكثر فعالية

للتعامل مع معتقداتنا هي أن نعطلها بلطف ونجعلها خامدة وذلك بتفريغها من الطاقة. أنا أسمّي هذه العملية بالإخماد. وبعد هذا الإخماد فالهيكل الأصلي للمعتقد يبقى سليماً، لذلك من الناحية التقنية فهذا الهيكل لم يتغير الفرق أن المعتقد لم يعد يحتوي أي طاقة وبدون الطاقة لا يعود لديه القدرة على التصرف كقوة تؤثر على سلوكنا أو على كيفية رؤيتنا للمعلومات.

وهذا توضيح شخصي: عندما كنت طفلاً صغيراً علموني أن أعتقد بوجود كل من بابا نويل وجنية الأسنان، وفي نظامي العقلي كلاهما مثالان ممتازان على المعتقدات الخامدة والمعطلة الآن. ولكن على الرغم من أنها خامدة إلا انها مازالت موجودة في نظامي العقلي والذهني ولكن الفرق أنها موجودة الآن كمفاهيم خالية من الطاقة. إذا كنت تذكر في المقطع السابق كنت قد عرفت المعتقدات على أنها مزيج من التجارب الحسية والكلمات والتي تشكل معا مفهوم مشحون بالطاقة، من الممكن تفريغ المفهوم من الطاقة ولكن المفهوم نفسه يبقى سليماً وبشكله الأصلي. ولكن بدون الطاقة لا يعود لديه القدرة على العمل كقوة تؤثر على كيفية إدراكي للمعلومات أو على سلوكي. لذا، بينما أنا جالس هنا أقوم بالطباعة على حاسبي، إذا أتى شخص ما وقال لي بأن بابا نويل على الباب، برأيك كيف سأقوم بتفسير وترجمة هذه المعلومة؟ سأتعامل معها على أنها غير حقيقية أو أنها مزحة بالطبع. ولكن لو كان عمري خمس سنوات وأخبرتني والدتي أن بابا نويل على الباب الأمامي، فكلماتها كانت ستنقلني فوراً إلى جو مليء بالطاقة الايجابية الشحنة التي ستجبرني على القفز عالياً والركض نحو الباب الأمامي بأقصى سرعة لدي، ولن يستطيع اي شيء إيقافي وكنت سأتغلب على أي عقبة في طريقي.

في مرحلة ما، قام والداي بإخباري بأن بابا نويل غير موجود، وبالطبع فإن ردة فعلي الأولية كانت عدم التصديق ولم أصدقهما ولم أرد أن أصدقهما أيضاً، ولكن في النهاية تم اقناعي بذلك ولكن عملية إقناعي لم تدمر إيماني واعتقادي بوجود بابا نويل ولم تلغي هذا الاعتقاد من الوجود هي فقط أزالت كل الطاقة من هذا المعتقد، ليتحول هذا المعتقد إلى مفهوم خامل ومعطل عن الكيفية التي يسير بها العالم.

أنا لست متأكداً أين ذهبت كل تلك الطاقة، ولكني أعلم أن بعضاً منها قد تحول إلى معتقد آخر وهو أن بابا نويل غير موجود. الآن لدي فكرتين متناقضتين حول طبيعة العالم وهما موجودتان في نظامي العقلي والذهني: الأولى هي أن بابا نويل موجود، والثانية هي أن بابا نويل غير موجود. والفرق بينهما هو في كمية الطاقة التي يحتويها كل منهما. فالأولى لا تحتوي على طاقة فعلياً، أما الثانية فتحتوي على طاقة. لذلك فمن منظور وظيفي ليس هناك تناقض أو صراع.

أنا أؤمن أنه إذا كان من الممكن جعل أحد المعتقدات راكداً، فإنه من الممكن أيضاً جعل أي معتقد آخر راكداً وذلك على الرغم من أن كل المعتقدات تقاوم أي قوة تريد تغيير شكلها الحالي.

فالسر لتغيير معتقداتنا بشكل ناجح هو في الفهم أولاً ومن ثم في الإيمان ثانياً، بأننا لا نغير معتقداتنا فعلياً وإنما ببساطة نقوم بتحويل الطاقة من مفهوم إلى مفهوم جديد نجده مفيداً اكثر في مساعدتنا لتحقيق رغباتنا أو إنجاز أهدافنا.

- **جميع المعتقدات النشطة تتطلب التعبير**

تندرج المعتقدات ضمن فئتين أساسيتين: نشطة وخاملة، والفرق بين الاثنين بسيط فالمعتقدات النشطة مشحونة بالطاقة، فهي تحوي طاقة كافية للتأثير على رؤيتنا للمعلومات وعلى سلوكنا، أما المعتقد الخامل عكس ذلك تماماً فهو ولعدد من الأسباب لم يعد يحوي أي طاقة أو فيه كمية قليلة جداً من الطاقة بحيث يُعد قادراً على التأثير على كيفية رؤيتنا للمعلومات أو كيفية تعبيرنا عن أنفسنا.

وعندما أقول أن كل المعتقدات النشطة تتطلب التعبير عنها، فلا أقصد بذلك أن كل المعتقدات في عقلنا تتطلب التعبير عن ذاتها في نفس الوقت (أي لابد من حصول شيء يحرضها أو يوقظها لتعبر عن نفسها). على سبيل المثال، إذا طلبت منك أن تفكر ما الخطأ في هذا العالم اليوم، فإن كلمة "الخطأ" ستبعث في عقلك أفكاراً حول طبيعة العالم بحيث تعكس هذه الأفكار ما تعتقده أنت مزعج أو مضطرب، وبالطبع إلا إذا كنت لم تجد شيئاً مزعجاً في حالة العالم. ما أقصده أن إذا كان هناك شيء تعتقد أنه خاطئ، فليس من الضرورة أن تكون فكرت بهذه الأفكار قبل أن أطرح عليك هذا السؤال، ولكن في اللحظة التي سألتك فيها فإن معتقداتك بهذه القضايا انتقلت فوراً إلى مقدمة عملية التفكير الإرادية الخاصة بك.

في الواقع، فإن معتقداتك هذه أصبحت الآن تتطلب أن يتم الاستماع لها، وأنا أقول أن المعتقدات "تتطلب" أن يتم التعبير عنها والاستماع لها لأنه بمجرد أن يتسبب شيء ما بتحريك معتقداتنا فيصبح وكأنه لا يمكننا إيقاف تدفق الطاقة التي تم تحريرها. وهذه النقطة تصح بشكل خاص في المسائل الحساسة عاطفياً أو في المعتقدات التي نكون انفعاليين بشأنها.

قد تسألني "لماذا قد أرغب بكبح التعبير عن معتقداتي؟" يمكن أن يكون هناك العديد من الأسباب لذلك، فكر في السيناريو التالي، بحيث يكون هناك شخص يتحدث عن موضوع أنت

تخالفه الرأي فيه تماماً أو تجده سخيفاً للغاية. فعندها هل ستعبر عن حقيقتك أم ستكبح نفسك؟ هذا يتوقف على المعتقدات التي لديك عما هو لائق في هذه الحالة.

إذا كانت معتقداتك تملي عليك أن التحدث عن ذلك سيكون تصرف غير لائق وكانت هذه المعتقدات تحتوي طاقة أكثر من المعتقدات الموجودة أيضاً لديك والتي تتعارض مع ما يطرحه هذا الشخص، فأنت ستسيطر غالباً على نفسك ولن تجادله بصراحة.

قد تنظر إلى هذا الشخص ودعنا نسميه (الرئيس) وتومئ برأسك بالموافقة، ولكن هل عقلك موافق؟ وبالتعمق أكثر في هذه النقطة هل عقلك صامت؟ قطعاً لا. فموقفك من هذه القضية المطروحة يتعارض بقوة مع كل نقطة يطرحها الرئيس. وبعبارة أخرى: فمعتقداتك ما تزال تتطلب التعبير عنها، ولكن لا يتم التعبير عنها خارجياً (في البيئة) لأن هناك معتقدات أخرى تتصرف كقوة معاكسة لذلك (وهي المعتقدات التي تقول أنه من غير اللائق أن تجادله) ولكنها قريباً ما ستجد طريقة للخروج، أليس كذلك؟ ففي اللحظة التي ستصبح فيها خارج هذا الموقف، فإنك غالباً ستجد طريقة "لتفرغ" عن رأيك حول هذا النقاش. وأنت غالباً ستقوم بوصف ما كان عليك تحمله لأي شخص سوف يستمع لك ويتعاطف معك، هذا مثال على حاجة معتقداتنا لأن يتم التعبير عنها عندما تكون في تعارض مع البيئة الخارجية. ولكن ماذا يحصل عندما يكون معتقد أو أكثر من معتقداتنا في حالة تعارض مع نوايانا، أهدافنا، أحلامنا، إرادتنا أو رغباتنا (بدلاً من أن يكون في حالة تعارض مع البيئة الخارجية)؟

إن الآثار المترتبة عن هذا التعارض يمكن أن يكون لها تأثير عميق على تداولنا.

كما تعلمنا في السابق، فالمعتقدات تخلق فروقات في الكيفية التي تعبر بها البيئة الخارجية عن نفسها، والفروقات بالتعريف تعني حدود. ومن ناحية أخرى: يبدو الوعي البشري "أقوى من" مجموع كل شيء تعلمنا أن نؤمن به ونعتقد فيه، وهذه النوعية من الوعي البشري تعطينا القدرة على التفكير في أي اتجاه نختاره سواء داخل أو خارج الحدود المرسومة من خلال معتقداتنا. فالتفكير خارج هذه الحدود يشار إليه عموماً بالتفكير الإبداعي، فعندما نختار عن قصد أن نشكك في معتقد ما (نشكك فيما نعرفه) ونرغب بصدق في الحصول على جواب، فنحن بذلك نجعل عقولنا قابلة لاستقبال "فكرة لامعة" أو "إلهام" أو "حل" للقضية المطروحة.

فالإبداع بالتعريف هو إخراج شيء ما (لم نكن لنخرجه بشكل تلقائي) وهو تلقي أفكار أو آراء من خارج كل ما هو موجود في السابق في عقلنا المنطقي كمعتقد أو ذاكرة. وبحسب علمي، فليس هناك إجماع بين الفنانين والمخترعين، أو بين المجتمعات الدينية والعلمية على المكان الدقيق الذي تأتي منه المعلومات الإبداعية المتولدة. ولكن، ما أعرفه هو أن الإبداع ليس له

حدود ولا نهايات ولو كان هناك حدود للطرق التي نستطيع أن نفكر فيها، فالأكيد أننا لم نصل لهذه الحدود بعد. فكر في السرعة المذهلة التي تطورت فيها التكنولوجيا في الـ 50 سنة الأخيرة فقط. فكل اختراع أو تقدم تم عبر التطور البشري قد وُلِد في عقول الأشخاص الذين كانوا قادرين على التفكير خارج الحدود التي أمليت عليهم من قبل معتقداتهم.

ولو كان لدينا جميعاً القدرة الكامنة على التفكير بإبداع (وأنا أؤمن بأننا نملك هذه القدرة)، فهذا يعني أن هناك احتمال وارد لأن يختبر كل منا ما أطلق عليه (التجربة الإبداعية). فأنا أعرّف التجربة الإبداعية بأنها تجربة أي شيء جديد أو خارج الحدود المفروضة علينا من خلال معتقداتنا. فمن الممكن أن تكون لهذه التجربة رؤية جديدة وشيء لم نراه من قبل، ولكن لطالما كان موجوداً في السابق من منظور البيئة. أو يمكننا أن نختبر صوت جديد أو رائحة أو طعم أو ملمس.

والتجارب الإبداعية مثلها مثل الأفكار الإبداعية أو الإلهام أو الاحساس أو الأفكار اللامعة، قد تحدث كمفاجئة أو قد تكون نتيجة لتفكيرنا المقصود الإرادي في اتجاه ما، ولكن في كلتا الحالتين عندما نختبرهم فإننا قد نواجه معضلة نفسية كبيرة فالأحداث الإبداعية سواء كانت على شكل أفكار أو تجارب يمكن أن تجعلنا ننجذب أو نرغب في شيء يتعارض بشكل مباشر مع معتقد أو أكثر من معتقداتنا. ولتوضيح هذه النقطة، لنعد إلى مثال الطفل والكلب، تذكروا أن الطفل قد عايش عدة تجارب مؤلمة مع الكلاب، فتجربته الأولى في مواجهة الكلب كانت حقيقية وصحيحة من منظور البيئة، أما بقية التجارب أي خوفه من الكلاب لمجرد رؤيتهم فكانت نتيجة لمعالجة المعلومات في عقله (بناءً على عمليات الربط وآليات تجنيب الألم) أي لم تكن صحيحة بالضرورة، وكانت النتيجة النهائية هي أنه شعر بالخوف في كل مرة واجه فيها كلباً.

بالافتراض أن الطفل كان صغيراً جداً عندما عاش تجربته السلبية الأولى، وعندما بدأ يكبر وأخذ يربط كلمات ومفاهيم معينة مع ذاكرته، بدأ يشكل معتقداً عن طبيعة الكلاب. ومن المنطقي أن نفترض أنه سيتبنى معتقداً من قبيل "كل الكلاب خطيرة". وباستخدام كلمة "كل" سيكون معتقد الطفل هذا مبني بطريقة تضمن أنه سيتجنب كل الكلاب ولن يكون لديه أي سبب ليشكك في معتقده لأن كل تجربة عايشها قد أكدت ودعمت صلاحية اعتقاده.

ولكن هذا الطفل (وكل شخص آخر على هذه الكوكب) عرضة لتجربة إبداعية ما، ففي الأحوال العادية، سيقوم الطفل بكل ما يمكنه ليضمن عدم مواجهته لأي كلب ولكن ماذا لو حدث شيء غير متوقع وغير مقصود؟ لنفترض أن الطفل كان يمشي مع والديه وبذلك كان

يشعر بالأمان والحماية. الآن، لنفترض أنه ووالداه قد وصلا إلى ملتقى شارعين بحيث لم يكونوا قادرين على رؤية ماذا يوجد على الطرف الآخر، فإذا بهم يشاهدون مجموعة من الأطفال بنفس عمر الصبي تقريباً يلعبون مع بعض الكلاب، بل أكثر من ذلك، كان من الواضح على الأطفال أنهم مستمتعين جداً بوقتهم، هذه تجربة إبداعية أو خلّاقة.

الآن الصبي يواجه معلومة غير قابلة للجدل وهي أن ما يؤمن به عن طبيعة الكلاب غير صحيح فماذا حدث؟

أولاً: هذه التجربة لم تكن متوافقة مع توجه الطفل الواعي الإرادي المقصود، فهو لم يقرر أن يعرض نفسه لمعلومة تعارض ما يؤمن به على أنه حقيقة، يمكننا أن نطلق على هذه التجربة اسم تجربة إبداعية غير مقصودة نظراً لأن البيئة الخارجية أجبرته على مواجهة احتمالات أخرى لم يعتقد بوجودها.

ثانياً: إن تجربة رؤية أطفال آخرين يلعبون مع الكلاب ولا يتعرضون للأذى سوف تضع عقله في حالة من الارتباك، وبعد أن يزول هذا الإرتباك أي عندما يبدأ بالقبول بإمكانية أن الكلاب ليست جميعها خطيرة، فهناك عدة سيناريوهات من المحتمل أن تحصل. رؤية أطفال آخرين قريبين من عمره يستمتعون بهذا الوقت الرائع أثناء اللعب مع الكلاب قد تجعل الصبي يقرر بأنه يرغب بأن يكون مثل باقي الأطفال وأن يلعب مع الكلاب أيضاً. وإذا حدث ذلك تكون فهذه المقابلة الإبداعية غير المقصودة جعلته منجذباً لأن يعبر عن نفسه بطريقة كان يعتقد سابقاً بأنها غير ممكنة.

في الحقيقة، فالفكرة كانت مستحيلة سابقاً إلى درجة أنها لم تكن لتخطر على باله قط. والآن، فالفكرة لم تخطر على باله فحسب، بل رغب بها أيضاً، فهل سيكون قادراً على أن يعبر عن نفسه بطريقة تتوافق مع رغبته؟ الإجابة عن هذا السؤال هي مسألة تتعلق بديناميكة الطاقة.

فهناك قوتان داخل الطفل وهما في اتجاهين معاكسين لبعضهما البعض وتتنافسان للتعبير، الأولى: اعتقاد أن "كل الكلاب خطيرة" والثانية: هي رغبته في اللعب وبأن يكون مثل باقي الأطفال. أما ما هو الشيء الذي سيقوم به عند مواجهته التالية مع كلب ما فسوف يتحدد بحسب أي من القوتين السابقتين تملك طاقة أكثر: اعتقاده أم رغبته. نظراً لكثافة الطاقة في اعتقاده بأن "كل الكلاب خطيرة" فيمكننا أن نفترض منطقياً بأن اعتقاده سيحتوي على كمية أكبر بكثير الطاقة التي تحتويها رغبته باللعب.

وإذا كان الأمر كذلك، فهو سيجد أن مواجهته التالية مع الكلب محبطة للغاية، فعلى الرغم من أنه قد يرغب بلمس الكلب أو التربيت عليه، إلا أنه سيجد نفسه غير قادر على التفاعل معه بأية طريقة، فكلمة "كل" الموجودة في معتقده ستعمل كقوة تشله وتمنعه من تحقيق رغبته. وقد يكون الطفل على وعي جيد بأن الكلب الذي يريد لمسه ليس خطير ولن يؤذيه، ولكنه لن يكون قادراً على أن يلمسه إلى أن تميل كفة ميزان الطاقة لصالح رغبته.

إذا أراد الطفل أن يتفاعل بصدق مع الكلاب فيجب عليه أن يتغلب على خوفه، وهذا يعني أنه يجب عليه أن يقوم بإخماد معتقده بأن كل الكلاب خطيرة لكي يتمكن بنجاح من تثبيت اعتقاد جديد حول الكلاب، معتقد يكون أكثر انسجاماً مع رغبته السابقة باللعب. نحن نعلم أنه يمكن للكلاب أن تعبر عن نفسها بعدد كبير من الطرق، فقد تكون محبة ولطيفة وقد تكون لئيمة وشريرة، ولكن عدد قليل جداً من الكلاب كنسبة مئوية يمكن أن يكون شريراً وسيء الطباع. وعندها سيكون المعتقد الجيد الذي سيتبناه الصبي هو أن "معظم الكلاب ودودة، ولكن بعضها يكون لئيماً وشريراً"، هذا المعتقد سيسمح له بأن يتعلم أن يميز بين صفات وأنماط السلوك التي ستخبره بأن الكلاب من الممكن أن تلعب معها.

ولكن القضية الأهم، هي كيف يمكن للصبي أن يخمد كلمة "كل" في المعتقد "كل الكلاب خطيرة" حتى يتمكن من التغلب على خوفه؟ تذكر أن كل المعتقدات تقاوم بطبيعتها أي قوة تغير من شكلها الحالي، ولكن كما أشرت أعلاه، فالطريقة المناسبة ليست محاولة تغيير المعتقد سحب الطاقة منه وجرها إلى معتقد آخر مناسب أكثر لهدفنا. لإخماد المفهوم الذي تمثله كلمة "كل"، يجب على الصبي أن يخلق وينتج تجربة إيجابية الشحنة مع الكلب. وفي مرحلة معينة، سيكون عليه أن يتخطى خوفه ويلمس أحد الكلاب. والقيام بذلك يتطلب جهداً كبيراً يقع على عاتق الصبي كما يتطلب فترة لا بأس بها من الزمن.

في بداية هذه العملية العقلية التي نتحدث عنها، يكون الانطباع الجديد الإيجابي قوياً بما يكفي لهذا الصبي ليتواجد في حضور أحد الكلاب وعلى بعد مسافة منه دون أن يتجنبه ويهرب منه. ولكن مع كل مواجهة جديدة مع الكلب حتى لو كانت على بعد مسافة منه (هذه المواجهة التي لا تسبب نتيجة سلبية) فإنها سوف تسحب المزيد والمزيد من الطاقة السلبية من معتقد "كل الكلاب خطيرة". وفي نهاية الأمر، فكل تجربة إيجابية جديدة مع الكلب ستجعله يغلق الفجوة أكثر بينه وبين الكلاب، وهكذا شيئاً فشيئاً حتى يصل إلى المرحلة التي يلمس فيها أحد الكلاب. من منظور ديناميكية الطاقة، سيكون قادراً على أن يلمس كلباً عندما تصبح رغبته لفعل ذلك ذلك أكبر بدرجة واحدة على الأقل - من حيث الشدة - من اعتقاد أن كل الكلاب خطيرة.

واللحظة التي يلمس فيها كلباً بالفعل لها التأثير في سحب أغلب الطاقة السلبية المتبقية في مفهوم "كل" لتنتقل هذه الطاقة إلى معتقد جديد يعكس تجربته الجديدة.

وعلى الرغم من أن الأمر قد لا يكون شائعاً جداً، إلا أن هناك بعض الناس ولأسباب كثيرة، يكون لديهم دافع داخلي ليضعوا أنفسهم عن قصد في العملية التي شرحتها أعلاه. ولكنهم قد لا يكونون على علم بالديناميكية التي يتم فيها ذلك.

الأشخاص الذي يعيشون حياتهم وهم يعانون من خوف بهذا الحجم وناجم عن طفولتهم يقومون بالعملية السابقة بشكل غير مقصود عبر عدة سنوات دون أن يعرفوا على وجه اليقين كيف قاموا بذلك (ما لم يبحثوا ويحصلوا على مساعدة مختصة احترافية)، وبعد وقت طويل عندما يصبحون كباراً، إذا تم سؤالهم أو إذا حدث وواجهوا حالة تذكرهم بماضيهم (على سبيل المثال الطفل الذي يخاف من الكلاب) فإنهم عادةً ما يصفون العملية التي مروا بها وصفاً من قبيل "أنا أتذكر عندما كنت أخاف من الكلاب، ولكنني تجاوزت هذا الأمر" وتكون النتيجة النهائية للسيناريو الأول أن الصبي عبّر عن خوفه وقام بتقليل وإخماد معتقده المحدود عن طبيعة الكلاب وهذا سمح له أن يعبّر عن نفسه بطريقة وجد فيها المتعة ولكنه لم يكن ليحقق ذلك لو لم يقم بما قام به. والسيناريو الثاني الذي يمكن أن ينتج عن التجربة الإبداعية غير المقصودة للطفل مع الكلاب، هو أن الطفل لا ينجذب لكي يلعب مع كلب ما. بعبارة أخرى: هو لا يهتم على الإطلاق بأن يكون مثل الأطفال الآخرين أو يتفاعل مع الكلاب. في هذه الحالة فاعتقاده بأن كل الكلاب خطيرة وإدراكه الجديد بأن الكلاب ليست جميعها خطيرة، سيوجدان داخل عقله كمفهومان متضاربان ومختلفان.

هذا مثال على ما أسميه التناقض النشط، أي عندما يكون هناك معتقدان نشطان في صراع مباشر مع بعضهما البعض، كل منهما يريد التعبير عنه نفسه. وفي هذا المثال، فالمعتقد الأول موجود في عقل الطفل على مستوى جوهري ويحتوي على كمية كبيرة من الطاقه سلبية الشحنة. أما المعتقد الثاني موجود على مستوى سطحي أكثر ويحتوي على كمية قليلة جداً من الطاقه إيجابية الشحنة وتعتبر ديناميكة هذا الوضع مثيرة للاهتمام، ومهمة للغاية.

لقد شرحنا أن المعتقدات تسيطر على طريقة تصورنا للمعلومات في ظل الظروف العادية، فإن الطفل سيكون بحالة من العمى الإدراكي عن إمكانية التفاعل مع الكلاب، ولكن تجربة رؤية أطفال آخرين يلعبون مع الكلاب خلقت مفهوم إيجابي الشحنة داخل عقله، مفهوم مفاده أن الكلاب ليست جميعها خطيرة وبعضها قد يكون ودوداً، ومع ذلك فالطفل لم يقم بشيء لإخماده مفهوم "كل" في معتقده "كل الكلاب خطيرة" وبحسب علمي، فالمعتقدات ليس لديها القدرة على

إخماد نفسها ونتيجة لذلك فالمعتقدات توجد في بيئتنا العقلية من لحظة ميلادنا إلى لحظة موتنا ما لم نتخذ نتخذ خطوات إرادية لإخمادها.

ومع ذلك، نجد في هذا السيناريو أن الطفل ليس لديه رغبة وبالتالي ليس لديه دافع ليتخطى خوفه، ولذلك بقي الطفل بقي في حالة تناقض نشط بحيث أن معتقده الذي يحتوي على حد أدنى من الطاقة وأنه "ليست كل الكلاب خطيرة" يعطيه القدرة على تصور إمكانية اللعب معهم ولكن اعتقاده المليء بالطاقة بأن "كل الكلاب خطيرة" مازال يسبب له أن يعيش درجة معينة من الخوف في كل مرة يواجه فيها كلباً (ولكن قد لا يكون خوفاً كافياً لجعله يهرب خائفاً، لأن بعض الخوف تمت إزاحته بواسطة معتقد آخر، ولكن بالتأكيد سيبقى لديه خوف بما يكفي ليجعله متضايقاً جداً).

إن قدرتنا على "رؤية" وبالتالي معرفة وضعاً معيناً ليس خطيراً، ولكن في نفس الوقت - أن نجد أنفسنا مشلولين خوفاً - يمكن أن يكون محيراً جداً إذا لم نفهم أن: ما اكتشفناه كنتيجة لتفكيرنا المقصود الإبداعي أو ما عرفناه عن طريق تجربة إبداعية غير مقصودة، وليس بالضرورة أن يحوي طاقة كافية ليصبح قوة مسيطرة في عقلنا. وبعبارة أخرى: فاكتشافنا أو معرفتنا الجديدان يمكن أن يحتويا على طاقة كافية لتكون قوة معتبرة تؤثر على "رؤيتنا للمعلومات" بما يجعلنا نرى الإمكانيات التي كانت ستكون غير مرئية لولا تلك الطاقة، ولكنهما قد لا يحتويان على طاقة كافية لتكون قوة معتبرة تؤثر على "سلوكنا". (أي أن اكتشافنا الجديد أو معرفتنا الجديدة قد تحوي طاقة كافية لتؤثر على رؤيتنا للمعلومات ولكنها غير كافية لتؤثر على سلوكنا). وبعبارة أخرى: فأنا أنطلق من افتراض أنه: لكي نتصرف أو نعبر فإننا بحاجة إلى طاقة أكبر من الطاقة اللازمة لكي نراقب أو نلاحظ شيئاً ما. من ناحية أخرى، فالاكتشاف والمعرفة الجديدان يصبحان فوراً قوى مسيطرة بدون بذل أي مجهود، في حال لم يكن هناك شيء ما داخلنا يتصارع معهم داخلنا. أما إذا كان هناك معتقدات متصارعة معهم ولم يكن بإمكاننا إخماد هذه المعتقدات المعارضة لهم (عن طريق بذل بعض الجهد) وخصوصاً إذا كانت هذه القوى المعارضة سلبية الشحنة. فعندها سيكون التصرف بناءً على ما اكتشفناه وعرفناه حتى أنه ربما يكون التصرف بناءً على ما اكتشفناه وعرفناه مستحيلاً. ما وصفته للتو هي المعضلة النفسية التي يجب على كل متداول حلها فعلياً.

لنقل أنه لديك فهماً راسخاً لطبيعة الاحتمالات، ونتيجة لذلك فأنت "تعرف" أن صفقتك التالية هي مجرد صفقة بين سلسلة من الصفقات التي لها نتيجة احتمالية. ومع ذلك مازلت تجد نفسك خائفاً من أخذ هذه الصفقة الجديدة أو مازلت عرضة لعدد من الأخطاء الناجمة عن الخوف من التداول والتي ناقشناها في فصول سابقة.

تذكر أن السبب الكامن وراء الخوف هو إمكانية تفسير معلومات السوق على أنها تهديد، فما هو المصدر الكامن وراء تفسيرنا لمعلومات السوق على أنها تهديد؟ المصدر هو توقعاتنا**!!** فعندما ينتج السوق معلومات لا تتوافق مع ما توقعناه، فعندها ستبدو لنا معدلات السعر الصاعدة والهابطة على أنها من النوع المهدد لنا (أي تصبح سلبية الشحنة)، وبالتالي سوف نعيش الخوف والضغط والقلق، ما هو المصدر الكامن وراء توقعاتنا؟ معتقداتنا.

في ضوء ما أصبحت فاهماً له الآن حول طبيعة المعتقدات، إذا كنت ما تزال تعيش حالة عقلية سلبية عندما تتداول فيمكنك أن تفترض أن هناك صراع بين ما "تعرفه" حول النتائج الاحتمالية وبين عدد من المعتقدات الأخرى الموجودة في عقلك والتي تختلف برأيها (تطالب بالتعبير)، ولا تنسى أن كل المعتقدات النشطة تتطلب التعبير عنها، حتى لو لم نردها أن تفعل ذلك.

لكي تفكر بالاحتمالات، يجب عليك أن تعتقد وتؤمن بأن كل لحظة في السوق استثنائية وفريدة من نوعها، وكي أكون أكثر تحديداً، يجب عليك أن تؤمن وتعتقد أن كل أفضلية تظهر سيكون لها نتيجة فريدة من نوعها (بمعنى أن هذا المعتقد يجب أن يكون معتقداً مسيطراً لديك بدون وجود أي معتقدات أخرى تختلف برأي مغاير) وعندها ستعايش حالة عقلية خالية من الخوف أو التوتر أو القلق عندما تتداول. حقاً لا يمكن أن يسير الأمر إلا بهذه الطريقة، النتيجة الفريدة من نوعها هي شيء لم نختبره سابقاً.

لذلك فهي شيء لا يمكن لنا معرفته مسبقاً، ولو كانت شيئاً معلوماً فلا يمكن تصنيفه على أنه فريد من نوعه، عندما تؤمن بأنك لا تعرف ما سوف يحدث لاحقاً فما الذي تتوقعه بالضبط من السوق؟ إذا قلت "لا أعرف" فأنت محق تماماً.

وإذا كنت تؤمن بأن شيئاً ما سيحصل وبأنك لست بحاجة لأن تعرف ما هو هذا الشيء لكي تكسب المال، فعندها، أين إمكانية تفسير وترجمة معلومات السوق على أنها تشكل تهديداً وألماً لك؟ إذا قلت أن "هذه الإمكانية غير موجودة" فأنت محق تماماً للمرة الثانية.

وهذا مثال آخر يشرح كيف أن المعتقدات تتطلب التعبير عنها: دعونا نفترض حالة تكون فيها أول مواجهة للطفل مع أحد الكلاب هي تجربة إيجابية جداً، ونتيجة ذلك لن يكون لديه أي مشكلة في التفاعل مع الكلاب على الإطلاق (لايهم أي كلب)، وذلك لأنه لم يواجه كلباً عدائياً. ولذلك فالطفل لا يوجد لديه مفهوم (معتقد نشط) بأنه من الممكن لأي كلب أن يلحق الأذى به أو أن يسبب له ألماً. وبينما يتعلم هذا الطفل كيفية ربط كلمات مع ذكرياته فهو غالباً ما يكتسب معتقد مثل "كل الكلاب ودودة ومسلية". ولذلك كلما لفت كلب انتباهه فإن معتقده هذا سيتطلب التعبير عنه. من منظور شخص كان يعاني في السابق من تجربة سلبية مع الكلاب، سيبدو أن

هذا الطفل متهور الطباع. وإذا حاولت إقناعه بأنه سيتعرض للعض يوماً ما إذا لم يتوخى الحذر، فإن معتقده سيجعله إما أن يتجاهل نصيحتك أو أن يستخف بها تماماً.

وستكون ردة فعله من قبيل "محال!" أو "لا يمكن لهذا أن يحدث لي"، لنقل أن الطفل في مرحلة ما من حياته اقترب من كلب غريب يريد أن يكون لوحده، فأخذ الكلب بالعواء، ولكن ولكن تحذيره هذا لم يتم الاستجابة له فقام بمهاجمة الصبي. من منظور ورؤية نظام المعتقدات لدى الطفل فهو مرّ بتجربة إبداعية. ما هو التأثير الذي ستتركه هذه التجربة على معتقد الطفل "كل الكلاب ودودة"؟ وهل سيصبح الآن خائفاً من كل الكلاب كما كان الطفل في المثال الأول؟ للأسف فالإجابة على هذه الأسئلة ليست سهلة وواضحة وبديهية لأنه قد يكون لدى الطفل معتقدات أخرى تتطلب التعبير عنها، ولا علاقة لها بالكلاب ولكن لها دور تلعبه في مثل هذه الحالة، على سبيل المثال: ماذا لو أن الطفل لديه اعتقاد مترسخ بالخيانة أي اعتقاد تعرضه للخيانة من قبل أشخاص مهمين جداً له في مواقف بالغة الأهمية، مما جعله يعاني من ألم عاطفي شديد. فإذا قام باعتبار أن هذا الهجوم الذي تعرض له من قبل هذا الكلب على أنه "خيانة" من قبل جميع الكلاب عامة (وفي المضمون خيانة لمعتقده عن الكلاب) عندها ببساطة من الممكن أن يجد نفسه خائفاً من جميع الكلاب.

وكل الطاقة الإيجابية الموجودة في معتقده الأصلي يمكن أن تتحول فوراً إلى طاقة سلبية الشحنة، وقد يفسر الصبي هذا التحول بتفسير من قبيل "إذا خانني أحد الكلاب، فيمكن أن يخونني أي كلب آخر"، ومع ذلك فأنا أظن أن هذه حالة مستبعدة ونادرة للغاية. والأكثر احتمالاً منها أن كلمة "كل" في معتقده الأصلي سيتم إخمادها وسوف تنتقل الطاقة إلى معتقد جديد يعكس طبيعة الكلاب بشكل أفضل. هذه التجربة الجديدة سببت تحولاً في الطاقة وتم إجباره على تعلم شيئاً عن طبيعة الكلاب لم يكن يظن سابقاً أنه ممكن. اعتقاده بأن الكلاب ودودة مازال سليماً، وسيظل الطفل يلعب مع الكلاب، ولكنه الآن سيلتزم بعض الحذر عبر البحث بوعي عن إشارات الود أو العدائية. وأعتقد أن إحدى الحقائق الأساسية حول طبيعة وجودنا هي أن كل لحظة في السوق وفي حياتنا اليومية مكونة من عناصر نعرفها (التشابهات) ولا نعرفها أو لايمكننا معرفتها لأننا لم نختبره بعد. وإلى أن ندرب عقولنا بنشاط على تقبل النتيجة الفريدة من نوعها والاستثنائية، سوف نواصل عيش واختبار ما نعرفه فقط، وكل شيء آخر (المعلومات والاحتمالات الأخرى التي لا تتفق مع ما نعرفه ونتوقعه) سيأخذنا إلى حالة من اللاإدراك والحذف والتشويه والإنكار التام والهجوم على المعلومات التي لا تتفق مع ما نتوقعه.

عندما تؤمن وتعتقد حقاً بأنك لست بحاجة لأن تعرف ستفكر عندها بالاحتمالات (سنفكر من منظور السوق) ولن يكون لديك سبب لتحجب أو تمحي أو تشوه أو تنكر أو تهاجم أي شيء يعرضه السوق حول نيته للتحرك في أي اتجاه.

إذا لم تكن تعيش هذه النوعية من الحرية العقلية المشروحة في العبارة السابقة، وكنت ترغب في عيشها، فيجب عليك أن تلعب دور فعال في تدريب عقلك على الإيمان بتفرد كل لحظة، كما يجب عليك أن تقوم بإخماد وتعطيل أي معتقد آخر له رأي مخالف لذلك. وهذه العملية ليست مختلفة أبداً عن العملية التي مر بها الطفل في السيناريو الأول، ولن تحدث من من تلقاء نفسها، أراد الطفل أن يتفاعل مع الكلاب بدون خوف، ولكي يقوم بذلك كان عليه أن يخلق معتقداً جديداً وأن يخمد المعتقدات المعارضة لذلك، هذا هو السر لتحقيق النجاح المستمر كمتداول.

- **تستمر المعتقدات بالعمل بغض النظر عما إذا كنا مدركين أم غير مدركين لوجودها في بيئتنا العقلية.**

بعبارة أخرى: نحن لسنا بحاجة لأن نتذكر بشكل فعال أو أن يكون لدينا القدرة على العبور الإرادي إلى أي معتقد لدينا، لكي يعمل ذلك المعتقد كقوة تؤثر على إدراكنا للمعلومات أو على سلوكنا، أنا أعرف أنه من الصعب علينا أن " نصدق " أن شيئاً لا نستطيع حتى تذكره يمكن أن يكون له أثر على حياتنا. ولكن عندما تفكر في الموضوع ستجد أن الكثير مما تعلمناه خلال حياتنا يكون مخزّناً على مستوى العقل الباطن أو مستوى ما دون الوعي لدينا، وإذا طلبت منك أن تتذكر كل مهارة كان عليك تعلمها لكي تستطيع قيادة السيارة بثقة، فالغالب أنك لن تتذكر كل الأشياء التي كان عليك أن تركز عليها عندما كنت في في مرحلة التعلم. في أول مرة سنحت لي الفرصة لتعليم مراهق كيف يقود السيارة، كنت مذهولاً جداً لعدد الأمور التي يجب تعليمها، فكم من الأمور اعتبرتها من المسلمات ولم أعد أفكر فيها على المستوى الواعي وقد يكون أفضل مثال لتوضيح هذه الخاصية هو الأشخاص الذين يقودون تحت تأثير الكحول.

ففي كل يوم أو ليلة، هناك غالباً آلاف الأشخاص يشربون الكثير من الكحول بحيث أنهم لا يملكون أدنى فكرة عن كيفية قيامهم بقيادة سياراتهم من النقطة أ إلى النقطة ب، من الصعب تصور كيفية حدوث هذا الأمر بدون التفكير في مهارات القيادة واعتقاد الشخص بقدرته على القيادة يعملان بشكل تلقائي على مستوى أعمق بكثير من المستوى الذي نكون عليه عندما نكون واعين ويقظين. حتماً، فنسبة من هؤلاء السائقين الثملين يتعرضون لحوادث ولكن إذا قارنا نسبة الحوادث بالعدد التقريبي للأشخاص الذين يقودون تحت تأثير الكحول، فمن اللافت

للنظر عدم وقوع عدد أكبر بكثير من الحوادث. وفي الواقع، إن السائق الثمل يكون أكثر عرضة للحادث عندما يغلبه النعاس وينام، أو حدوث شيء يتطلب منه قراراً واعيًا ورد فعل سريع وبعبارة أخرى: فشروط القيادة التي تعتمد على مهارات الشخص اللا واعية تكون غير كافية.

❖التقييم والتداول

إن الكيفية التي تنطبق فيها الخاصية السابقة (الخاصية 3) على التداول هي عميقة للغاية. بيئة التداول تتيح لنا ميداناً من الفرص غير المحدودة لنجمع ثروة ولكن لمجرد أن المال متاح وأنه بإمكاننا تصور إمكانية الحصول عليه فهذا لا يعني بالضرورة أن نمتلك إحساس غير محدود بتقدير الذات وبعبارة أخرى: قد يكون هناك فجوة ضخمة بين حجم الأموال التي نرغب بالحصول عليها أي الحجم الذي نراه متاحاً وبين حجم الأموال الذي نعتقد فعلاً أننا نستحقه. كل شخص لديه إحساس بتقدير الذات، وأسهل طريقة لوصف هذا الإحساس وضع قائمة بكل معتقد نشط لدينا سواء كان شعوري أو لا شعوري.

كل معتقد لديه القدرة على أن يناقش سواء مع أو ضد تحقيقنا لمستويات أكبر وأكبر من النجاح والازدهار، بعد ذلك نقوم بمقارنة الطاقة الموجودة في المعتقدات الإيجابية الشحنة في مقابل الطاقة الموجودة في المعتقدات سلبية الشحنة، فإذا كانت طاقتك الايجابية التي تدعم النجاح والازدهار أكبر من طاقتك السلبية التي تقف وتجادل ضدهما فهذا يعني أن لديك إحساس إيجابي بتقدير الذات، أما ما عدا ذلك فمعناه أنه لديك إحساس سلبي في تقديرك لذاتك.

إن الديناميكية التي تتفاعل فيها هذه المعتقدات ليست سهلة كما تبدو ولكنها من الممكن أن تكون معقدة إلى درجة أن الأمر قد يستغرق سنوات من العمل العقلي المتمرس لإخراجها وترتيبها. وما تحتاج إلى معرفته أنه من المستحيل تقريباً أن تكبر في أي بيئة إجتماعية بدون أن تكتسب بعض المعتقدات السلبية التي ستعمل ضد نجاحك وضد تراكم المبالغ الكثيرة لديك، معظم هذه المعتقدات المسؤولة عن الأذى الذاتي قد تم نسيانها منذ مدة طويلة وأصبحت تعمل على مستوى العقل الباطني فحقيقة أننا قد نسيناها لا يعني أنه قد تم إخمادها.

كيف نكتسب معتقدات الأذى أو التخريب الذاتي؟ لسوء الحظ فذلك سهل جداً والطريقة الأكثر شيوعاً غالباً عندما يشارك الطفل في نشاط معين بدون رغبة أحد أبويه أو معلمته فيقوم بإيذاء نفسه عن طريق الخطأ. الكثير من الأهالي ولكي يوصلوا وجهة نظرهم إلى طفلهم تكون ردة فعلهم على موقف كهذا بالقول (ومهما كان حجم الألم الذي يعانيه طفلهم) بعبارة: "لم يكن هذا ليحدث لك لو لم تكن تستحقه" أو " لقد عصيتني وخالفت كلامي فانظر ماذا حدث، لقد عاقبك

الله". المشكلة في سماع عبارات مثل هذه إمكانية أن يقوم الطفل بربط كل أذى مستقبلي يتعرض له بهذه العبارات نفسها، وبالتالي سوف يتشكل معتقداً بأنه يجب أن يكون شخصاً غير جدير ولا يستحق النجاح والسعادة والحب، أي شيء نشعر بالذنب بسببه من الممكن يكون له تأثير سلبي على شعورنا الذاتي وأننا غير جديرون بذلك.

وعادةً ما يتم ربط الشعور بالذنب بكون الإنسان شخصاً سيئاً، ويؤمن معظم الناس بأن الأشخاص السيئين يجب معاقبتهم طبعاً وليس مكافأتهم. بعض الأديان تعلم الأطفال بأن الحصول على الكثير من المال ليس أمراً ربانياً أو روحانياً، ويؤمن بعض الناس أن كسب المال بطرق معينة أمر خاطئ على الرغم من أنها قد تكون قانونية وأخلاقية تماماً من منظور المجتمع.

مرة أخرى، قد لا تتذكر بشكل دقيق أنك قد تعلمت شيئاً ما يقاوم النجاح الذي تراه ممكناً، ولكن هذا لا يعني أن ما تعلمته لم يعد له تأثير. إن معتقدات الأذى الذاتي اللاشعورية تظهر نفسها في تداولنا عادة على شكل هفوات في التركيز مسببة عدداً كبيراً من الأخطاء، كوضع أمر شراء بدلاً من البيع أو العكس، أو أن تستسلم للأفكار المشتتة التي تجبرك على ترك الشاشة لتجد نفسك عندما ترجع أنك قد ضيعت الصفقة الأهم في اليوم. لقد عملت مع العديد من المتداولين الذين حققوا مستويات مختلفة من النجاح المستمر والمنتظم، ولكني اكتشفت أنهم غير قادرين على تخطي عتبات معينة في الرصيد.

لقد اكتشفوا جداراً غير مرئي ولكنه حقيقي جداً، وهو على غرار نظرية السقف الزجاجي فلقد تمكنت العديد من النساء من أن ينجحن كمدراء تنفيذيين في عالم الشركات.

ويقصد الكاتب بنظرية السقف الزجاجي: هي نظرية كانت تقول أن هناك وظائف معينة ومخصصة لأناس معينين بحسب جنسهم ذكر أم أنثى وبحسب عرقهم ...الخ، فسميت باسم السقف الزجاجي في إشارة إلى سقف وهمي لا يمكن تجاوزه نفسياً ولكنه موجود داخل البعض، فكان يُعتقد مثلاً أنه لا يمكن للنساء العمل كمدراء تنفيذيين، وهذا السقف الزجاجي يشبه الجدار المخفي الوهمي الذي خلقه بعض المتداولين لأنفسهم.

وفي كل مرة يصطدم هؤلاء المتداولون بهذا الجدار، فإنهم يعانون من انحدار كبير في أدائهم بغض النظر عن ظروف السوق. وحين تسألهم ماذا حدث فإنهم وبشكل تقليدي يلومون حظهم السيئ أو تقلبات السوق، ومن الملفت للنظر أنهم بشكل نمطي يشكلون منحنى رصيد صاعد بإطراد وأحياناً يتم ذلك على مدى عدة أشهر وذلك الانحدار الشديد دائماً ما يحصل عند نفس النقطة في منحنى رصيدهم.

أنا أصف هذه الظاهرة النفسية بـ "المنطقة السلبية".

وبنفس الطريقة السحرية التي تتدفق فيها الأموال إلى حساب المتداول عندما يكون "في المنطقة"، فإنها تتدفق خارجه إذا كان في "المنطقة السلبية" بحيث أن قضايا تقدير الذات غير المحلولة تؤثر بطريقة غامضة على كيفية رؤيته للمعلومات وعلى سلوكه.

أنا لا ألمح هنا إلى أنه يجب عليك أن تخمد كل معتقد يعمل ضد إحساسك الإيجابي المتمدد بتقييمك لذاتك، لأنه ليس عليك فعل ذلك. ولكن يجب عليك أن تكون على علم بوجود مثل هذه المعتقدات وأن تتخذ خطوات معينة في نظام تداولك لكي تقوم بالتعويض عندما تبدأ هذه المعتقدات بالتعبير عن نفسها.

الفصل الحادي عشر

التفكير كمتداول

إذا طلبت مني أن ألخص لك التداول بأبسط شكل، سوف أقول أنه لعبة أرقام واكتشاف للأنماط والطرق. فنحن نستخدم تحليل السوق للتعرف على الأنماط، وتحديد المخاطرة، ولتحديد وقت جني المال، الصفقة قد تنجح وقد تفشل ولكن في الحالتين فإننا ننتقل إلى الصفقة التالية، الأمر بهذه البساطة. ولكن في نفس الوقت فهو ليس سهلاً جداً، في الواقع، فقد يكون التداول أصعب شيء قررت أن تكون ناجحاً فيه قط، ليس لأنه يتطلب ذكاء بل على العكس تماماً فكلما اعتقدت أنك تعرف أكثر كلما قل نجاحك.

التداول صعب لأنه عليك أن تعمل انطلاقاً من حالة تكون فيها لست بحاجة لأن تعرف، على الرغم من أن تحليلك قد يكون في بعض الأحيان صحيحاً "تماماً". لكي تعمل انطلاقاً من حالة عدم المعرفة، فعليك أن تدير توقعاتك بشكل صحيح ولكي تدير توقعاتك بشكل صحيح فيجب عليك إعادة تنظيم الجو العقلي الخاص بك بحث تؤمن بدون أدنى شك بالحقائق الخمسة الأساسية.

في هذا الفصل، سأعطيك تمرين تداول سيدمج الحقائق الأساسية الخمسة للسوق على مستوى وظيفي في عقلك، وفي هذه العملية سوف آخذك عبر المراحل الثلاثة لتطوير المتداول.

المرحلة الأولى هي المرحلة الميكانيكية، في هذه المرحلة فإنك ستقوم بـ:

1. بناء الثقة الضرورية بالنفس للعمل في بيئة غير محدودة.
2. ستتعلم وضع نظام تداول خال من العيوب.
3. ستدرب عقلك على التفكير في الاحتمالات (الحقائق الخمس الأساسية).
4. ستنشئ معتقد قوي وراسخ بثباتك وانتظامك في التداول.

فور إنتهائك من المرحلة الأولى يمكنك التقدم إلى المرحلة الشخصية أو الذاتية للتداول. في هذه المرحلة، تقوم باستخدام كل ما تعلمته حول طبيعة حركة السوق للقيام بكل ما تريد القيام به، فهناك الكثير من الحرية في هذه المرحلة، لذا عليك أن تتعلم كيف تراقب قابليتك لإرتكاب أخطاء التداول الناتجة عن كل مشاكل تقدير الذات الغير محلولة التي أشرت إليها في الفصل السابق. أما المرحلة الثالثة هي مرحلة الحدس، فالتداول اعتماداً على الحدس هو أكثر المراحل

المتقدمة الناتجة عن تطوير المتداول، فهذه المرحلة في التداول تكافئ مرحلة الفوز بالحزام الأسود في الفنون القتالية.

الفرق أنه ليس عليك أن تحاول أن تعمل بشكل بديهي (الحدس) لأن الحدس مبني على العفوية، ولا ينتج مما نعرفه على المستوى المنطقي لدينا فالمستوى العقلاني المنطقي من عقلنا يكون بطبيعته شكاكاً بالمعلومات التي يستقبلها من مصدر لا يفهمه.

فالإحساس بأن شيئاُ ما على وشك الحدوث هو أحد أشكال المعرفة والذي يختلف اختلافاً كبيراً عن معرفة شيء بمنطقية.

لقد عملت مع العديد من المتداولين الذين كانوا مرات كثيرة يشعرون بحدس بديهي قوي جداً عما سيحدث لاحقاً، ليجدوا أن جزأهم العقلاني يواجههم باستمرار ويجادلهم ليتخذوا أفعال وقرارات في اتجاه مغاير ومعاكس لاحساسهم. لو كانوا قد اتبعوا حدسهم لكانوا شهدوا نتائج مرضية للغاية ولكن بدلاً من ذلك، فما وصلوا إليه كان نتيجة غير مرضية أبداً خاصةً عندما تتم مقارنتها بما رأوه ممكن التحقيق لو اتبعوا حدسهم. الطريقة الوحيدة التي أعرفها والتي تستطيع من خلالها أن تكون حدسياً هي أن تعمل على تشكيل الحالة العقلية الأكثر ملائمة لاستقبال نبضات حدسك والتصرف بناءً عليها.

❖ المرحلة الميكانيكية

المرحلة الميكانيكية من التداول مصممة خصيصاً لتبني مهارات التداول من نوع (الثقة، الإيمان، والتفكير في الاحتمالات) التي سوف تجبرك على تحقيق نتائج منتظمة ومستقرة فعلياً. أنا أعرّف النتائج المستمرة بأنها صعود ثابت في منحنى الرصيد مع إنحدارات صغيرة فقط والتي هي نتيجة طبيعة للأفضليات التي تفشل، فيما عدا إيجاد الأنماط التي تجعل من احتمالات ربح صفقة تصب في مصلحتك، إن تحقيق صعود ثابت في منحنى الرصيد هو نتيجة القضاء المنظم على أي قابليه لديك لارتكاب أخطاء التداول الناتجه عن الخوف، أو الفرح، أو تقدير الذات والتي وصفتها عبر هذا الكتاب.

فالقضاء على هذه الأخطاء، و تطوير إحساسك بتقدير الذات سيتطلب منك إكتساب المهارات التي تكون نفسية بطبيعتها وهذه المهارات نفسية لأن كل منها، بشكله الأنقى هو مجرد معتقد. تذكّر أن هذه المعتقدات التي نعمل إنطلاقاً منها ستحدد وضع حالتنا العقلية وشكل تجاربنا بطرق تعزز وتقوي باستمرار ما كنا نعتقده في السابق حقيقة. يمكن تحديد درجة صحة المعتقد

وقربه من الحقيقة (نسبة إلى ظروف البيئة) من خلال كيفية خدمة هذا المعتقد لنا، وهي الدرجة التي تساعدنا لتحقيق أهدافنا.

إذا كان تحقيق نتائج منتظمة وثابتة هو هدفك الأساسي كمتداول عندها يكون تشكيل معتقد (مفهوم واعي ومشحون بالطاقة، يقاوم التغيير ويتطلب التعبير) يقول "أنا متداول ناجح على الدوام" وسيعمل كمصدر أساسي للطاقة التي ستتحكم بتصوراتك، تفسيراتك، توقعاتك، وأفعالك بطرق ترضي معتقدك وبعد ذلك هدفك.

إن خلق معتقد مسيطر هو "أنا تاجر ناجح على الدوام" يتطلب التمسك بعدة مبادئ للنجاح المنتظم، بعض هذه المبادئ سيكون بلا شك في صراع مباشر مع بعض المعتقدات الموجودة لديك في السابق والتي اكتسبتها عن التداول. إذا كان الأمر كذلك، هنا مثال كلاسيكي عن المعتقدات التي تكون في حالة صراع مباشر مع الرغبة. ديناميكية الطاقة هنا لا تختلف عما كانت عليه لدى الطفل الذي أراد أن يكون مثل باقي الأطفال الذين لا يخافون من اللعب مع الكلاب لقد رغب بالتعبير عن نفسه بطريقة وجدها مستحيلة عملياً في البداية على الأقل.

ولتلبية رغبته هذه كان عليه أن يخطو نحو عملية نشطة من التحول، وكانت تقنيته بسيطة: لقد حاول بكل ما يستطيع أن يبقى مركزاً على ما كان يحاول تحقيقه، وشيئاً فشيئاً قام بإخماد المعتقد المعارض وعزز قوة المعتقد المتفق مع رغبته.

إذا كانت تلك رغبتك في مرحلة ما، سيكون عليك الدخول إلى داخل تحويل نفسك إلى متداول رابح باستمرارية. وعندما يتعلق الأمر بالتحول الموضوعي أو الشخصي، فالعناصر الأهم هي استعدادك للتغيير، ووضوح هدفك، وقوة رغبتك. وفي نهاية المطاف لكي تنجح هذه العملية، يجب عليك اختيار الاستقرار والانتظام والثبات سبباً للتداول بدل أي سبب أو مبرر آخر، وإذا كانت جميع هذه المكونات موجودة بما فيه الكفاية، عندها بغض النظر عن العقبات عن العقبات الداخلية ستجد نفسك في مواجهتها، فما كنت ترغب به سينتصر في النهاية.

❖ الرقابة الذاتية (مراقبة نفسك)

الخطوة الأولى في عملية خلق الثبات والاستقرار هي البدء بمراقبة ما تفكر به وتقوله وتقوم به، لماذا؟ لأن كل شيء تفكر فيه أو تقوله أو تقوم به كمتداول يسهم وبالتالي يعزز من أحد المعتقدات في نظامنا العقلي. لأن عملية تحولنا إلى منتظمين وثابتين عملية نفسية بطبيعتها ولن تكون مفاجأة لك أن تعرف أنه عليك أن تبدأ الانتباه إلى مختلف عملياتك النفسية، والهدف هو أن تتعلم في أن تصبح مراقب موضوعي لأفكارك وكلماتك وأفعالك الخاصة. ويعتبر خط

الدفاع الأول لديك ضد ارتكاب خطأ أثناء التداول هو أن تسيطر على نفسك وأنت تفكر في هذا الخطأ. وبالطبع فالخط الدفاعي الأخير هو أن تضبط نفسك بالجرم وأنت ترتكب الخطأ، إلا إذا لم تلزم نفسك على أن تكون مراقباً لهذه العمليات، فإن إدراكك سيأتي دوماً بعد وقوع الحدث وعادة عندما تكون في حالة من الندم العميق والإحباط.

مراقبة نفسك بموضوعية تعني أن تقوم بذلك بدون أن تصدر أحكاماً بحق نفسك. وهذا قد لا يكون سهلاً على بعضكم للقيام به نظراً للمعاملة والأحكام الشديدة التي من المحتمل أن تكونوا تعرضتم لها من ناس آخرين خلال حياتكم. ونتيجةً لذلك، فالمرء منا يتعلم بسرعة أن يربط أي خطأ بالألم العاطفي، لكن لا أحد يحب أن يكون في حالة من الألم العاطفي. لذلك فإننا وبشكل نمطي ولأطول فترة ممكنة نتجنب الاعتراف بما تعلمنا أن نميز بواسطته الخطأ بشكل نمطي ولأطول فترة ممكنة. إن عدم مواجهة الأخطاء في حياتنا اليومية عادةً لا يكون له نفس العواقب الكارثية التي يمكن أن تنجم عن عدم مواجهة الأخطاء كمتداولين.

على سبيل المثال، عندما أعمل مع المتداولين الذين ينفذون صفقاتهم بيدهم مباشرة فإن التشبيه الذي استخدمه لتوضيح زعزعة الوضع الذي يكونون فيه هو أن أطلب منهم تخيل أنفسهم يمشون عبر الجسر الممتد فوق وادي جراند كانيون. إن عرض الجسر يرتبط مباشرةً بعدد العقود التي يتداولون فيها على سبيل المثال: بالنسبة لمتداول بعقد واحد فسيكون الجسر عريضاً جداً، عليه ولنقل أن عرض الجسر 20 قدم. فجسر بعرض 20 قدماً يعطيك قدراً كبيراً من تحمّل الأخطاء بحيث أنه لا يجب عليك أن تكون حذراً بشكل مفرط أو تركز على كل خطوة تخطيها.

وبالرغم من ذلك، إذا حدث أن تعثرت قدمك على الحافة فالسقوط إلى أرض الوادي سيكون سقوطاً عالياً من ارتفاع ميل. لا أعرف عدد الأشخاص الذين قد يمشون عبر جسر ضيق ارتفاعه عن الأرض حوالي الميل بدون وجود أسوار له، ولكن باعتقادي أنه عدد قليل نسبياً.

وبشكل مماثل، فعدد قليل من الأشخاص سيقبلون أخذ المخاطر الناجمة عن التداول في بورصة العقود الآجلة. حتماً، فالمتداول حتى لو كانت صفقته بحجم عقد واحد فقط فهو قد يتسبب لنفسه بقدر كبير من الضرر بشكل لا يختلف عن السقوط من جسر بارتفاع ميل عن الأرض.

ولكنه أيضاً، نظراً لأن صفقته بحجم عقد واحد فهو يمتلك قدرة كبيرة على تحمل الأخطاء أو سوء التقدير أو تحركات السوق العنيفة غير العادية حين يجد نفسه في من الجانب الخاطيء من السوق. ومن ناحية أخرى، أحد أكبر المتداولين الذين عملت معهم، كان يتداول في حسابه الخاص بمتوسط حجم من العقود يبلغ 500 عقد من سندات الخزينة الآجلة وذلك في الصفقة

الواحدة، كان كثيراً ما يضع أمر تداول بأكثر من ألف عقد، فأمر تداول بـ 1000 عقد من سندات الخزينة الآجلة يساوي حوالي 31,500 دولار في النقطة أو التكة الواحدة (والتكة هي أصغر تغير في حركة السعر يمكن لسندات العقود أن تتحركه) وبطبيعة الحال، فإن سندات الخزينة المستقبلية تكون متقلبة جداً ويمكن أن تتحرك عدة تكات في أحد الإتجاهين في بضع ثواني، وبينما يتزايد حجم عقود المتداولين، فإن عرض جسرنا فوق غراند كانيون يضيق كما شرحنا.

وفي حالة تاجر السندات الكبير، نجد أن الجسر قد ضاق ليصبح بحجم سلك رفيع، ومن الواضح أنه يجب عليه أن يكون متوازناً للغاية ومركزاً جداً على كل خطوة يخطيها، فأدنى زلة أو نسمة ريح قد تجعله يسقط عن هذا السلك وستكون محطته التالية على مسافة ميل واحد إلى الأسفل. والآن عندما يكون في مركز التداول أي أثناء الصفقة، فإن تلك الزلة الصغيرة جداً أو تلك النسمة الخفيفة من الريح بمثابة فكرة واحدة مشتتة لانتباهه.

وهذا كل مايتطلبه الأمر، مجرد فكرة أو أي شيء آخر يجعله يفقد تركيزه ولو حتى لثانية أو ثانيتين وفي تلك اللحظة من الإلهاء التشتت قد يفوت آخر فرصة ملائمة لتصريف عقوده. ومستوى السعر التالي الذي يتوفر فيه حجم سيولة كافية ليخرج من صفقته قد يكون على بعد عدة تكات، مما يجعله يخسر خسارة كبيرة أو يجبره أن يعيد أرباح صفقة رابحة مهمة إلى السوق.

إذا كان تحقيق نتائج مستقرة ومنتظمة هو نتيجة للقضاء على الأخطاء، فقد تم الاستهانة بمقولة: أنك ستواجه صعوبة كبيرة في تحقيق هدفك الخاص ما لم تستطع الاعتراف بخطئك. ومن الواضح أن عدد قليل من الأشخاص قادرين على القيام بشيء كهذا، وهذا من الأمور التي تفسر لماذا يوجد عدد قليل جداً من الرابحين باستمرار.

في الواقع، فإن الميل إلى عدم الاعتراف بالخطأ منتشر جداً بين الناس بحيث قد تجعل المرء يفترض بأنها صفة متأصلة في طبيعة الإنسان.

لكن لا أعتقد أنها كذلك ولا أعتقد أيضا أننا ولدنا مع قابلية للسخرية من أنفسنا أو من قدرنا عندما نرتكب خطأ أو سوء في التقدير، أو زلة ما. إرتكاب الخطأ هو أمر طبيعي في الحياة وسيستمر حتى نصل إلى مرحلة تكون عندها:

1. كل معتقداتنا في تناغم تام مع رغباتنا.

2. كل معتقداتنا مبنية بحيث تكون منسجمة تماماً مع ما يعمل وفقاً لمنظور البيئة (ما يعمل وفقاً لشروط البيئة فقط).

ومن الواضح أنه، إذا لم تكن معتقداتنا منسجمة مع ما يعمل وفقاً لمنظور البيئة، فإن احتمال ارتكاب الخطأ يكون مرتفعاً إن لم يكن حتمياً.

إذا لم تكن معتقداتنا مبنية تبعاً لما ينجح بمنظور البيئة، فلن نكون قادرين على رؤية مجموعة الخطوات الملائمة لهدفنا، والأسوأ من ذلك، أننا لن نكون قادرين على تصور أن ما نريده قد لا يكون متاحاً أبداً، أو لا يكون متاحاً بنفس الحجم الذي نرغب به أو في الوقت التي نريده.

من ناحية أخرى: إن الأخطاء الناتجة عن المعتقدات التي في صراع مع أهدافنا هي أخطاء ليست ظاهرة أو واضحة دائماً، فنحن نعلم أن هذه المعتقدات المعارضة ستعمل كقوى مضادة لتعبر عن نسختها الخاصة عن الحقيقة في وعينا، ويمكنها أن تقوم بذلك بعدة طرق وأصعبها اكتشافاً التي تكون على شكل فكرة مشوشة والتي تسبب هفوة لحظية في التركيز. بالنظرة السطحية قد لا يبدو هذا الأمر هاماً، ولكن كما في تشبيه الجسر فوق الوادي، فعندما يكون هناك الكثير على المحك إذا تضاءلت قدرتنا على التركيز ولو بشيء بسيط جداً سوف تؤدي إلى ارتكاب خطأ نتائجه كارثية. وهذا المبدأ ينطبق سواء في التداول أو في الأحداث الرياضية أو في برمجة الكمبيوتر. وعندما تكون نيتنا واضحة بفعل أي طاقه مضادة، ستكون قدرتنا على البقاء مركزين في أعظم حالاتها والأرجح عندها أننا سنحقق هدفنا.

في وقت سابق قمت بتعريف الموقف السلوكي الرابح أنه توقع إيجابي لحصيلة جهودنا مع قبول تام أنه مهما كانت النتائج التي نحققها فهي انعكاس مثالي لمستوى التطور الذي وصلنا إليه ولما يجب أن نتعلم القيام به بشكل أفضل. إن ما يميز الرياضيين والفنانين "الرائعين دائماً" عن البقية هو حالتهم المميزة من عدم الخوف من ارتكاب الخطأ. وسبب عدم خوفهم هو أنه لا مبرر عندهم للتقليل من قيمة أنفسهم عندما يرتكبون خطأ. أي أنهم لا يملكون مخزوناً من الطاقة سلبية الشحنة التي تنتظر لتخرج أو لتنقض على عملية تفكيرهم ووعيهم كما ينتظر الأسد اللحظة المناسبة لينقض على فريسته. فما الذي يفسر هذه القدرة الاستثنائية لديهم على التحرك بسرعة تتجاوز أخطاءهم من دون انتقاد أنفسهم؟

قد يكون أحد التفسيرات أنهم نشأوا مع والدين أو معلمين أو مدربين استثنائيين للغاية والذين والذين عبر كلماتهم و أمثلتهم علموهم تصحيح أخطائهم أو سوء تقديرهم بحب وعاطفة وقبول حقيقيين. وأقول "استثنائيين جداً " لأن الكثير منا تم نشأتهم بحالة معاكسة تماماً. فقد تم تعليمنا أن نصحح أخطائنا أو سوء تقديرنا بغضب وبقلة صبر وعدم رضا واضح.

فهل من الممكن القول في شأن الرياضيين العظماء أن تجاربهم الإيجابية الماضية المتضمنة احترام الأخطاء، قد جعلتهم يكتسبون معتقداً بأن الأخطاء ببساطة تشير إلى الطريق الذي يجب أن يركزوا جهودهم عليه ليرفعوا ويحسنوا من أنفسهم؟

فمع معتقد كهذا لن يكون هناك مصدر للطاقة السلبية وبالتالي لن يكون هناك مصدر للأفكار المسيئة للذات. أما بقيتنا، ممن نشأ وهو يعايش الكثير من ردود الفعل السلبية على أفعاله وسيكتسب بشكل طبيعي معتقدات حول الأخطاء على غرار "يجب تجنب الأخطاء مهما كان الثمن" أو "إذا ارتكبتُ خطأً ما فلا بد من أني أعاني من عيب ما" أو "حتماً أنا فاشل" أو "إذا ارتكبت خطأ فلا بد أني شخص سيء". تذكر أن كل فكرة أو كلمة أو فعل تعزز من بعض المعتقدات الموجودة لدينا عن أنفسنا وإذا اكتسبنا عبر تكرار النقد الذاتي السلبي بأننا "فاشلون" فذلك المعتقد سيجد طريقة ليعبر عن نفسه في أفكارنا مما يجعلنا نتشتت وبالتالي نخفق في كلماتنا فنقول أشياء عن أنفسنا أو عن الآخرين (في حال لاحظنا وجود نفس صفاتنا لديهم) تعكس معتقدنا، كما أننا سنخفق في أفعالنا أيضاً، مما يجعلنا نتصرف بطرق فيها أذى ذاتي واضح لأنفسنا.

إذا كنت ستصبح رابحاً مستمراً فلا يمكن للأخطاء أن تتواجد لديك في سياق سلبي الشحنة مثلما هي موجودة لدى أغلب الناس، ويجب أن تكون قادراً على مراقبة نفسك إلى درجة معينة وسيكون من الصعب عليك القيام بذلك طالما لديك الإمكانية لتعيش الألم العاطفي "إذا وعندما" ارتكبت خطأ ما، وفي حال وجود هذه الإمكانية فأمامك خياران:

1. يمكنك العمل على اكتساب مجموعة جديدة من المعتقدات موجبة الشحنة حول معنى ارتكاب الخطأ، بالتزامن مع إخماد أي معتقد سلبي لديك سيخالفك بذلك أو يجعلك تقلل من قدر نفسك بسبب ارتكابك لخطأ ما.
2. إذا كنت لا تريد الاختيار الأول، يمكنك أن تعوض عن إمكانية إرتكاب الأخطاء بالطريقه التي ستؤسس فيها نظام تداولك، بمعنى إنه إذا كنت ستتداول بدون أن تراقب نفسك وفي نفس الوقت تريد تحقيق نتائج منتظمة ومستقرة، عندها سيكون قيامك بالتداول من زاوية المرحلة الميكانيكية فقط دون غيرها الحل للمعضلة.

وإلا، فتعلّم كيفية مراقبة نفسك هي عملية بسيطة نسبياً فور تخليص نفسك من الطاقة سلبية الشحن المرتبطة بالأخطاء .

في الحقيقه فذلك سهل، كل ما عليك القيام به أن تقرر لماذا تريد مراقبة نفسك، وهذا يعني أنك أولاً بحاجة لأن يكون لديك هدف واضح في عقلك. فعندما تكون واضحاً في هدفك إبدأ ببساطة

بتوجيه انتباهك إلى ما تفكر به أو تقوله أو تفعله. و"إذا وعندما" لاحظت أنك لا تركز على هدفك أو على خطواتك التدريجية لتحقيق هدفك، قرر أن تعيد توجيه أفكارك أو كلماتك أو أفعالك بطريقة منسجمة مع ما تحاول تحقيقه، واستمر بإعادة هذا التوجيه كلما كان ذلك ضرورياً. وكلما انخرطت أكثر في هذه العملية بكامل إرادتك، وخاصة إذا استطعت القيام بها مع قدر من القناعة، كلما كنت أسرع في خلق إطار عقلي حر للعمل بطريقة منسجمة ومتوافقة مع أهدافك بدون أي مقاومة من المعتقدات المعارضة.

❖ دور الانضباط الذاتي

أنا أسمي هذه العملية التي وصفتها للتو بعملية الانضباط الذاتي.

وأنا أعرّف الانضباط الذاتي بأنه تقنية عقلية لإعادة توجيه تركيزنا وانتباهنا (وبأقصى ما نستطيع) إلى الغاية من هدفنا أو رغبتنا، وعندما يتعارض ذلك الهدف أو تلك الرغبة مع بعض المكونات الأخرى (المعتقدات) في بيئتنا العقلية أو الذهنية، أول شيء عليك ملاحظته في هذا التعريف هو الإنضباط الذاتي وهو عبارة عن تقنية أو أسلوب لخلق إطار عقلي جديد، وهو ليس سمة شخصية، فالناس لا يولدون مع انضباط ذاتي. وفي الواقع، عندما تفكر كيف قمت بتعريفه لك، فستجد أن ولادتنا مع إنضباط هو أمر مستحيل. ومع ذلك، كتقنية أو أسلوب يمكن لنا استخدامه في عملية التحول الشخصي فأي شخص قادر أن يختار استخدام الإنضباط الذاتي.

وهذا مثال من حياتي سيوضح الديناميكية الكامنة وراء كيفية عمل هذه التقنية، ففي عام 1978 قررت أن أصبح عدّاءً.

لا أتذكر بالضبط ماذا كان حافزي الرئيسي لأقوم بذلك، غير أني قضيت السنوات الثماني السابقة في نمط حياة خامل للغاية، ولم أشارك في أي نشاطات رياضية أو هوايات، إلا إذا كنت تسمي مشاهدة التلفاز هواية. سابقاً في كل من المدرسة الثانوية وفي جزء على الأقل من مرحلة الكلية كنت نشطاً جداً في الرياضة وخاصة في لعبة الهوكي على الجليد. وبعد أن تركت الكلية كانت حياتي تتكشف بطريقة تختلف كثيراً عما كنت أتوقعه ولم يعجبني الوضع، ولكن في نفس الوقت شعرت بأني عاجز عن القيام بأي شيء حيال ذلك، وأدى ذلك إلى فترة من الخمول وهي طريقة لطيفة للقول بأنني كنت مكتئباً للغاية.

ومرة أخرى، لم أكن واثقاً ما الذي دفعني فجأة نحو الرغبة في أن أصبح عدّاءً (ربما أكون قد شاهدت أحد البرامج التلفزيونية التي أثارت اهتمامي لكنني أتذكر بأن دافعي كان قوياً جداً، لذلك خرجت واشتريت لنفسي عدداً من أحذية الجري، ولبست أحدها، وخرجت للجري.

كان الشيء الأول الذي اكتشفته أني غير قادر على القيام بالأمر، لأني لم أكن أملك قدرة التحمل الجسدية الكافية كي أجري أكثر من خمسين أو ستين ياردة، كان الأمر مفاجئاً للغاية.

لم أدرك أو أصدق أبداً أني لم أكن أملك اللياقة نهائياً لأركض ولو حتى لمئة ياردة فقط، هذا الإدراك كان مثبطاً لهمتي لدرجة أني لم أحاول أن أركض ثانية لمدة أسبوعين أو ثلاثة. وفي المرة التالية التي خرجت فيها كنت ما أزال غير قادر على الجري لأكثر من خمسين أو ستين ياردة، فحاولت ثانية في اليوم التالي وطبعاً كانت النتيجة نفسها. أصبحت فاقد الثقة بحالتي الجسدية المتدهورة ولم أحاول الجري ثانية لمدة أربعة أشهر.

الآن، نحن في ربيع عام 1979 قررت مرة أخرى أن أصبح عدّاءً ولكني كنت في نفس الوقت مصاباً بالإحباط الشديد بشأن ضعف أدائي. وبينما كنت أتأمل معضلتي خطر ببالي أن إحدى مشاكلي كانت بأني لم أكن أملك هدف أسعى إليه. والقول بأني أريد أن أكون عدّاءً كان أمراً رائعاً، ولكن ما معنى ذلك؟ لم أعرف حقاً، كان أمراً مبهماً ونظرياً.

كان علي أن أمتلك شيئاً ملموساً أكثر لأسعى إليه، لذلك قررت أن أصبح قادراً على الجري لمسافة خمسة أميال مع حلول نهاية الصيف، وخمسة أميال كانت أمراً صعباً جداً علي في ذلك الوقت، ولكن التفكير بأني قد أصبح قادراً على القيام بذلك ولّد الكثير من الحماس عندي. وهذا المستوى المتزايد من الحماس أعطاني حافزاً كافياً لأركض أربعة مرات ذلك الأسبوع، وفي نهاية الأسبوع الأول، كنت متفاجئاً عندما اكتشفت أن قليلاً من التمرين قد حسّن من قدرتي على التحمل وقدرتي على الجري لمسافة أبعد قليلاً في كل مرة، وخلق ذلك المزيد من الحماسة لدي، فخرجت واشتريت ساعة إيقاف ودفتر أستخدمه كمذكرة لحساب توقيت الجري.

وضعت برنامجاً لركض ميلين ووضعت علامة عند كل ربع ميل، فكتبت التاريخ، ومسافتي، ووقتي، وشعرت جسدياً في كل مرة ركضت فيها. في تلك المرحلة ظننت أنني كنت بوضع جيد في طريقي لتحقيق الخمسة أميال، إلى أن ركضت حرفياً إلى داخل مجموعتي الجديدة من المشاكل. أكبر هذه المشاكل كانت الأفكار المتضاربة والمشتتة التي كانت تملأ وعيي في كل مرة أقرر فيها أني أريد أن أخرج وأركض. كنت مذهولاً بعدد (وكثافة) الأسباب التي أجدها لكي لا أركض مثل "الجو حار أو بارد في الخارج"، "يبدو وكأنها ستمطر"، "مازلت متعباً قليلاً بسبب آخر مرة جريت فيها (على الرغم من أنها كانت منذ ثلاثة أيام)"، "لا أحد أعرفه يقوم بذلك"، أو أكثر سبب كان شائعاً لدي: "سأخرج للجري فور انتهاء هذا البرنامج التلفزيوني) وبالطبع لم أخرج أبداً.

لم أكن أعرف أي طريقة أخرى لأتعامل مع هذه الطاقة العقلية المتضاربة باستثناء إعادة توجيه انتباهي ووعيي إلى ما كنت أحاول تحقيقه، لقد أردت بصدق تحقيق مسافة الخمسة أميال مع نهاية الصيف. ووجدت أحياناً أن رغبتي كانت أقوى من الصراعات. ونتيجة لذلك، كنت أرتدي حذاء الجري، أخطو فعلياً إلى الخارج، وأبدأ في الجري. ولكن في أكثر الحالات كانت أفكاري المتعارضة والمشتتة تجعلني ألازم مكاني. في الحقيقة، بحسب تقديري فإنه في المراحل الأولية كنت غير قادر في ثلثي الحالات على أن أتخطى تلك الطاقة المتضاربة.

أما المشكلة التالية التي واجهتها، أني عندما بدأت أقترب من مرحلة النجاح في الجري لميل واحد كنت سعيداً جداً من نفسي لدرجة أنه خطر ببالي بأنني سأحتاج آلية إضافية لتوصلني إلى تحقيق الخمسة أميال، وبررت ذلك بأنه فور وصولي لمرحلة جري ميلين أو ثلاثة، سأكون مسروراً لدرجة كبيرة من نفسي بحيث أني قد لا أشعر بعد ذلك بالحاجة لتحقيق هدفي بالخمسة أميال. لذلك وضعت قاعدة لنفسي يمكنك أن تسميها قاعدة الخمسة أميال، تقول القاعدة: "إذا استطعت أن أرتدي حذاء الجري وأخرج بالرغم من كل الأفكار المتضاربة التي تحاول إقناعي بالتخلي عن الأمر، فأنا ألزم نفسي بأن أركض أبعد بخطوة واحدة على الأقل عن آخر مرة ركضت فيها، طبعاً كان من الجيد أن أركض أكثر من خطوة إضافية واحدة ولكن ممنوع أن تكون أقل من خطوة واحدة مهما حصل.

وكما تبين لاحقاً، فأنا لم أخرق هذه القاعدة أبداً، ومع حلول نهاية الصيف، حققت مسافة الخمسة أميال. ولكن قبل تحقيقها، حصل شيء مثير حقاً للاهتمام وغير متوقع على الإطلاق، فعندما أقتربت من تحقيق هدف الخمسة أميال، كانت الأفكار المتضاربة قد بدأت بالتبدد شيئاً فشيئاً، وفي نهاية المطاف لم تعد موجودة على الإطلاق. وعند تلك المرحلة: وجدت أني عندما كنت أريد أن أركض، فأني أكون حراً للغاية لأقوم بذلك، دون وجود أي من أفكار المقاومة أو التضارب أو المنازعة العقلية. وقد اندهشت بالنظر إلى هذه المرحلة التي وصلت إليها، والنتيجة: أني تابعت الجري بشكل منتظم على مدى السنوات الـ 16 التالية. وللمهتمين منكم، فأنا لا أركض كثيراً هذه الأيام لأنه منذ خمسة سنوات قررت أن أعود للعب هوكي الجليد مرة أخرى.

الهوكي هي رياضة شاقة للغاية، وأحياناً كنت ألعب أربع مرات أسبوعياً، ونظراً لعمري (فوق الـ 50) ولمستوى الجهد الذي تتطلبه هذه الرياضة، فعادةً ما يتطلب مني الأمر يوماً أو يومين لأستعيد عافيتي، مما لا يدع مجالاً للركض بعد ذلك. الآن، إذا أخذت هذه التجارب ووضعتها في سياق ما، أصبحنا فاهمين الآن حول طبيعة المعتقدات، يكون لدينا عدد من الملاحظات:

1. في البداية، رغبتي بأن أصبح عدّاء لم يكن لها أساس يدعمها في نظامي العقلي، وبعبارة أخرى: لم يكن هناك أي مصدر آخر للطاقة (لم يكن هناك مفهوم مشحون يتطلب التعبير عنه أي لم يكن هناك معتقد) منسجم ومتوافق مع رغبتي.
2. كان علي القيام بشيء فعلي لأخلق هذا الدعم، فخلق معتقد "أنا عدّاء" يتطلب مني أن أنشئ سلسلة من التجارب المنسجمة مع هذا المعتقد الجديد.

تذكر أن كل شيء نفكر فيه أو نقوله أو نفعله يساهم في إدخال الطاقة إلى أحد الموجودة في نظامنا العقلي، وفي كل مرة كنت أواجه فيها معارضة وكنت قادراً على النجاح في إعادة تركيزي على هدفي مع قناعة كافية لجعلي أرتدي حذائي الرياضي وأخرج من المنزل كنت بذلك أضيف طاقة إلى معتقد "أنا عدّاء"، وبذات الأهمية، كنت في نفس الوقت أقوم وعن غير قصد بسحب الطاقة من كل المعتقدات التي كان لها رأي مغاير. وأنا أقول "عن غير قصد" لأن هناك العديد من التقنيات الموجودة والمصممة مخصوصاً للتعرف على المعتقدات المعارضة ثم إخمادها. ولكن في تلك المرحلة من حياتي لم أكن أعرف هذه التقنيات ولم أفهم الديناميكية الكامنة خلف عملية التحول التي أمر بها لذلك لم يخطر ببالي أن أستخدم هذه التقنيات.

3. الآن أنا قادر وبدون بذل جهد (عقلي) في التعبير عن نفسي كعدّاء والسبب هو معتقد "أنا عدّاء"، هذا المفهوم المشحون بالطاقة هو الآن جزء وظيفي من هويتي. عندما بدأت أول مرة كان لدي عدد من المعتقدات المتضاربة حول الجري، كنت بحاجة لتقنية إنضباط ذاتي لأصبح منضبطاً. أما الآن فأنا لا أحتاج إلى الانضباط الذاتي لأن معتقد "أنا عدّاء" أصبح "حقيقتي" الآن. وعندما تكون معتقداتنا متحالفة ومتوافقة مع أهدافنا أو رغباتنا لن يكون هناك مصدر للطاقة المعارضة، وبالتالي لن يكون هناك مصدر للأفكار المشتتة كالأعذار والمبررات، أو الأخطاء (الإرادية أو اللا إرادية).
4. يمكن تغيير المعتقدات، وإذا أمكن تغيير أحد المعتقدات، فإنه بالإمكان أيضاً تغيير أي معتقد آخر وذلك إذا فهمت بأنك لا تغير المعتقدات فعلياً، وإنما تقوم فقط بنقل الطاقة من مفهوم إلى أخر فقط. (إن شكل المعتقدات التي نستهدف تغييرها يبقى سليماً) ولذلك يمكن لمعتقدين متضاربين تماماً أن يوجدا داخل نظامك العقلي جنباً إلى جنب. ولكن بعد أن تكون قد سحبت الطاقة من أحدهما وشحنت الآخر بالطاقة بشكل كامل، وعندها لن يوجد أي تناقض من منظور وظيفي، وفقط المعتقد المحتوي على الطاقة سيكون له القدرة على أن يشكل قوة تؤثر على حالتك العقلية، وعلى إدراكك وتفسيرك للمعلومات، وعلى سلوكك.

الآن، الهدف الوحيد من التداول ميكانيكياً هو تحويل نفسك إلى متداول رابح باستمرارية، وإذا وجد أي شيء في عقلك يتعارض مع مبادئ تشكيل معتقد "أنا تاجر رابح باستمرار" فعندها أنت بحاجة لتوظيف تقنية الانضباط الذاتي لتدمج هذه المبادئ باعتبارها جزء وظيفي مسيطر من هويتك.

وحالما تصبح هذه المبادئ هي "حقيقتك" فلن تحتاج بعد ذلك إلى الإنضباط الذاتي، لأن عملية "تحولك لمستقر ومنتظم" لن تحتاج إلى أي جهد ثانية. تذكر أن الاستقرار ليس معناه القدرة على أخذ صفقة رابحة أو حتى عدة صفقات رابحة، لأن أخذ صفقة رابحة لا يتطلب أي مهارة على الإطلاق، وكل ماعليك القيام به هو أن تخمن بشكل صحيح، وهذا لا يختلف عن تخمين نتيجة رمية قطعة نقدية، في حين أن الثبات والاستقرار حالة عقلية بمجرد أن يحققها المرء فإنها لن تسمح له بأن يكون غير منتظم ومستقر.

لن يكون عليك أن تحاول أن تكون مستقراً لأنها ستكون وظيفة طبيعية من هويتك. وفي الحقيقة، إذا كان عليك أن تحاول ذلك، فهذا مؤشر على أنك لم تدمج مبادئ النجاح المنتظم بشكل كامل وبصفتها معتقدات مسيطرة وغير متضاربة لديك.

على سبيل المثال: إن تحديد مخاطرتك في السابق خطوة في عملية "تحولك لمنتظم ومستقر" وإذا تطلب منك الأمر أي جهد خاص لتحديد مخاطرتك في السابق، أي إذا راجعت نفسك بشكل إرادي بشأن قيامك بذلك، أو إذا اختبرت أي أفكار متضاربة (بمعنى أفكار تحاول منعك من وضع مخاطرتك) أو إذا وجدت نفسك في صفقة لم تحدد فيها مخاطرتك مسبقاً، فهذا معناه أن هذا المفهوم ليس جزءاً مسيطراً ووظيفياً من هويتك، ومعناه أن تحديد المخاطرة مسبقاً "ليست حقيقتك أو طبيعتك" لو كانت كذلك فلم يكن يخطر في بالك أن لاتحدد مخاطرتك مسبقاً. "وعندما يتم إخماد كل مصادر الصراعات فلن يكون هناك بعد ذلك أي قابلية لك "لتكون" بأي شكل آخر.

فما كان صراعاً في مرحلة ما سيصبح بلا جهد فعلاً. وفي تلك المرحلة قد يبدو للأشخاص الآخرين أنك منضبط جداً (لأنك تستطيع القيام بشيء يجدونه صعباً، إذا لم يكن مستحيلاً) ولكن الحقيقة أنك لست منضبطاً على الإطلاق إنما ببساطة أنت تعمل انطلاقاً من مجموعة مختلفة من المعتقدات التي تجبرك على أن تتصرف بطريقة منتظمة مع رغباتك أو أهدافك.

❖ خلق اعتقاد بالاستمرارية

إن خلق معتقد "أنا رابح باستمرار" هو هدف رئيسي، ولكنه مثل نيتي في أن أصبح عدّاء فضفاض جداً ونظري ليتم تنفيذه، ما لم نقم بتجزئته إلى عملية مؤلفة من عدة خطوات.

لذلك ما سأقوم به هو تجزئة هذا المعتقد إلى أصغر أجزاء يمكن تحديدها، ومن ثم أعطيك خطة لدمج كل جزء على أنه معتقد مسيطِر لديك. المعتقدات الفرعية التالية هي أحجار البناء التي توفر الهيكل الأساسي لمعنى "أن تكون رابح باستمرار".

أنا رابح بانتظام وثبات للأسباب التالية:

1. أنا أحدد أفضليتي بموضوعية
2. أنا أحدد المخاطرة مسبقاً لكل صفقة
3. أنا أتقبل المخاطرة بشكل تام أو أنا قادر على ترك الصفقة
4. أنا أتصرف بحسب أفضليتي بدون تحفظ أو تردد
5. أنا أدفع راتباً لنفسي عندما يوفر السوق الأموال لي
6. أنا أراقب باستمرار قابليتي لارتكاب الأخطاء
7. أفهم الضرورة المطلقة لهذه المبادئ من أجل تحقيق النجاح المنتظم والثابت، لذلك لا أنتهكها أبداً.

هذه المعتقدات هي المبادئ السبعة للانتظام والاستقرار.

ودمج هذه المبادئ في نظامك العقلي على مستوى وظيفي، يتطلب أن تقوم عن قصد بخلق سلسلة من التجارب التي تنسجم معهم، وهذا لا يختلف عن حالة الطفل الذي أراد اللعب مع الكلاب ولا يختلف عن رغبتي في أن أصبح عدّاء. فقبل أن يستطيع اللعب مع أحد الكلاب كان على الصبي أن يقوم بعدة محاولات فقط ليقترب منه، وفي نهاية المطاف، عندما مال ميزان الطاقة في عقله استطاع أن يلعب مع الكلاب بدون أي مقاومة داخلية.

لأصبح عدّاء، كان علي أن أخلق تجربة الجري على الرغم من كل ما كان داخلي ويحاول منعي عن ذلك. وفي النهاية، عندما كانت الطاقة تنتقل أكثر وأكثر لصالح هذا التعريف الجديد عن نفسي وأصبح الجري تعبيراً طبيعياً عن هويتي. من الواضح أن ما نحاول تحقيقه هنا هو أكثر تعقيداً من مجرد أن تصبح عدّاء، أو من مجرد مداعبة كلب ما، ولكن الديناميكية الكامنة خلف هذه العملية متطابقة.

وسنبدأ بهدف محدد: المبدأ الأول من الانتظام والاستقرر هو معتقد "أنا أحدد هدفي بموضوعية" الكلمة المفتاح هنا هي "بموضوعية".

أن تكون موضوعياً معناه أنه لن يكون هناك قابلية لتحديد أو تفسير، وبالتالي تصور أي معلومات من السوق بمنظور مؤلم أو مفرح. والطريقة لكي تكون موضوعياً عليك أن تعمل انطلاقاً من معتقدات تحافظ على توقعاتك حيادية وتأخذ القوى المجهولة أو غير المعروفة بالإعتبار دائماً، وتذكر أنه يجب عليك أن تدرب عقلك على أن يكون موضوعي أن يبقى مركزاً على "سيل الفرص في اللحظة الحالية". فعقولنا ليست مصممة بطبيعتها لتفكر بهذه الطريقة، لذا لكي تكون مراقباً موضوعياً يجب عليك أن تفكر من منظور السوق وهناك دائماً قوى مجهولة (المتداولين) تنتظر لتؤثر على حركة السعر، ولذلك فمن منظور السوق "كل لحظة هي إستثنائية وفريدة من نوعها حقاً" على الرغم من هذه أن اللحظة قد تبدو من كل النواحي مطابقة تماماً للحظة سابقة مرت عبر مخزون ذاكرتك. وفي اللحظة التي تقرر أو تفترض فيها أنك تعرف ما الذي سيحصل لاحقاً، فإنك بشكل تلقائي ستتوقع أن تكون مصيباً. ولكن ما تعرفه على الأقل على المستوى العقلاني للتفكير يمكنه أن يأخذ في الاعتبار ماضيك الفريد من نوعه والاستثنائي فقط، هذا الماضي الذي قد لا يكون له أية علاقة بما يحصل فعلاً من منظور السوق، وعند تلك المرحلة فأي معلومة قادمة من السوق ولا تتفق مع توقعاتك، سيكون لها القابلية ليتم تحديدها و تفسيرها على أنها مؤلمة. لتجنب الشعور بالألم سيقوم عقلك بشكل آلي وبواسطة آليات تجنب الألم الواعية واللاواعية بالتعويض عن الفرق بين ما تتوقعه وبين ما يعرضه السوق. وما ستختبره يشار إليه عادةً باسم " الوهم".

في حالة الوهم، أنت لا تكون موضوعياً ولا متصلاً بـ "سيل الفرص في اللحظة الحالية" وبدلاً من ذلك تصبح عرضة لارتكاب كل أخطاء التداول المعتادة (التردد، التسرع، عدم تحديد مخاطرتك مسبقاً،) ولكن عدم تقبل الخسارة وبالتالي ترك الصفقة تغرق في خسائر أكبر، إقفال صفقة رابحة في وقت مبكر جداً، عدم جني أية أرباح من صفقة رابحة، ترك صفقة رابحة تتحول إلى خاسرة، تقريب وقف الخسارة إلى نقطة الدخول، خسارة حسابك ومن ثم مراقبة السوق يتحرك عائداً في مصلحتك، أو التداول بعقود كبيرة جداً نسبة إلى رصيدك.

الحقائق الخمسة الأساسية حول السوق ستبقي توقعاتك محايدة، وتجعلك تركز تفكيرك على "سيل الفرص في اللحظة الحالية" (عن طريق فصل اللحظة الحالية عن ماضيك)، وبالتالي تقضي على قابليتك لإرتكاب هذه الأخطاء، عندما تتوقف عن ارتكاب أخطاء التداول وستبدأ بالثقة بنفسك، وكلما زادت ثقتك كلما سهل عليك تنفيذ صفقاتك (ستتصرف بناءً على ربحيتك دون أي تحفظ أو تردد) كما أن الحقائق الخمسة الأساسية ستخلق لديك حالة عقلية تتقبل فيها

مخاطر التداول بصدق، فعندما تتقبل مخاطر التداول بصدق ستكون في حالة من السلم مع النتائج أياً كانت، وعندما تكون في حالة سلام مع النتائج أياً كانت، ستعيش حالة عقلية خالية من الهم والموضوعية، بحيث تجعل نفسك جاهزاً لإدراك ما يعرضه السوق لك في أي لحظة (من وجهة نظره) ثم التصرف بناءً على ذلك. إن الهدف الأول هو دمج معتقد "أنا أحدد ربحيتي بموضوعية" على أنه معتقد مسيطر لديك. والتحدي الآن هو كيفية تحقيق ذلك؟ كيف تحول نفسك إلى شخص يمكنه أن يفكر بانتظام وثبات من منظور السوق؟

إن عملية التحول هذه تبدأ برغبتك واستعدادك لإعادة التركيز على هدف رغبتك "الانضباط الذاتي". الرغبة هي قوة، وليس من الضروري أن تتوافق مع كل ما تعتقده أنت صحيحاً حالياً حول طبيعة التداول.

الرغبة الواضحة التي تهدف بشكل مباشر لتحقيق هدف معين هي أداة قوية جداً، ويمكنك استخدام قوة رغبتك لخلق نسخة أو بعد جديد كلياً لهويتك أو لتحويل الطاقة بين اثنين أو أكثر من المفاهيم المتعارضة أو لتغيير سياق ذكرياتك من السلبية إلى الإيجابية، وأنا واثق أنك على معرفه بمقولة "اتخذ قرارك" فمضمون "اتخاذ القرار" هو بالضبط ما الذي نرغب به مع وضوح تام (بحيث لا يكون هناك أي شكوك تؤخرك إطلاقاً) مع قناعة تامة بأن لا شيء يقف في طريقنا حرفياً سواء كان داخلياً أم خارجياً. وإذا كانت هناك قوة كافية وراء إرادتنا، فمن المحتمل أن نعيش تحولاً عظيماً في بنيتنا العقلية على الفور. إن إخماد الصراعات الداخلية ليست مسألة وقت إنما هي مسألة متعلقة بمدى تركيز رغبتنا (على الرغم من أنها تأخذ فترة من الوقت لنصل إلى المرحلة التي نتخذ فيها قرارنا) أما في غياب الوضوح التام وغياب القناعة، فإن تقنية الإنضباط الذاتي ومع مرور الوقت ستقوم بالمهمة بشكل جيداً جداً (بالطبع إذا كنت قادراً على استخدامها) لتحقيق ذلك الإخماد للصراعات الداخلية عليك أن "تتخذ قرارك" مع قناعة ووضوح قدر الإمكان، بحيث ترغب بتحقيق الانتظام والثبات أكثر من أي شيء آخر ترغب بتحقيقه من التداول (وهذا الانتظام والثبات الذي ترغب به يعني حالة عقلية من الثقة والموضوعية). وهذا أمر ضروري لأنك إذا كنت مثل أغلب المتداولين فأنت تسير ضد عدد من القوى المعارضة الهائلة جداً.

على سبيل المثال: إذا كنت تتداول لتشعر بالنشوة من اصطياد حركة مهمة، لتثير إعجاب عائلتك وأصدقائك لتكون بطلاً، وتشبع إدمانك على المكافآت العشوائية، وتكون صائباً في تنبؤاتك أو لأي سبب آخر لا علاقة له بتحولك لمنتظم ومستقر، ستجد عندها أن قوة الدوافع الأخرى تتصرف ليس فقط كعقبة تجعل التمرين الذي سأعطيك إياه صعباً جداً، إنما أيضاً ستكون قوية بما يكفي لتمنعك من أداء التمرين. هل تذكر الطفل الذي لم يكن لديه الرغبة

ليكون مثل باقي الأطفال ويتفاعل مع الكلاب؟ بمعنى أنه قرر أن يعيش مع التناقضات النشطة بين معتقده المشحون بالحد الأدنى من الطاقة الإيجابية والذي يقول بأن "الكلاب ليست جميعها خطيرة" وبين معتقده المشحون سلبياً لأقصى حد والذي يقول بأن "جميع الكلاب خطيرة". كان لديه القدرة على تصور كلاب ودودة، ولكنه في نفس الوقت كان يجد أنه من المستحيل أن يتفاعل معهم، وما لم يرغب بتغيير ذلك فإن اختلال توازن الطاقة بين هذين المعتقدين سيبقى على حاله طوال حياته.

إن مجرد البدء بهذه العملية يتطلب منك أن ترغب بالانتظام والثبات إلى درجة تكون فيها على استعداد للتخلي عن كل الأسباب والدوافع والأجندات الأخرى الموجودة لديك حول التداول والتي لا تتوافق مع عملية دمج المعتقدات المشكلة للانتظام والاستقرار. والرغبة الشديدة هي شرط أساسي ومطلق إذا كنت أردت النجاح لهذه العملية.

تمرين

تعلم كيف تتداول وتضع أفضلية بنفس طريقة عمل الكازينو

إن الهدف من هذا التمرين أن تقنع نفسك بأن التداول هو عبارة عن لعبة بسيطة من الإحتمالات (الأرقام) وهي لا تختلف كثيراً عن سحب مقبض ماكينة القمار الآلية في الكازينو وعلى المستوى الجزئي فإن نتائج كل ربحية لوحدها عبارة عن أحداث مستقلة وعشوائية في العلاقة مع بعضها البعض، أما على المستوى الكلي فإن نتائج سلسلة من الصفقات ستشكل محصلة ثابتة ومستقرة، ومن منظور إحتمالي هذا يعني أنه بدلاً من أن تكون شخصاً يلعب بآلة الشقبية (ماكينة القمار الآلية) فأنت كمتداول يمكنك أن تصبح وكأنك الكازينو إذا حققت ما يلي:

1. إذا كانت لديك ربحية تضع احتمالات النجاح في مصلحتك فعلياً
2. إذا كنت قادراً على التفكير في التداول بطريقة مناسبة (الحقائق الخمسة الأساسية)
3. إذا كنت قادراً على القيام بكل ما عليك القيام به عبر سلسلة من الصفقات، وعندها مثل الكازينوهات، ستمتلك اللعبة وتصبح رابح بانتظام)

وضع إعدادات التمرين

❖ إختيار السوق:

اختر سوقاً نشطاً للأسهم أو للعقود الآجلة لتتداول به، أياً كان السوق غير مهم، طالما أن به سيولة وطالما يمكنك تحمل متطلبات الهامش بحيث تكون قادراً على أخذ ثلاثمائة سهم أو ثلاثة عقود آجلة في الصفقة الواحدة.

إختر عدداً من متغيرات السوق تحدد بواسطتها ربحيتك، وهذه المتغيرات يمكن أن تكون أي نظام تداول تريده، نظام التداول أو المنهج الذي ستختاره من الممكن أن يكون رقمياً (رياضياً)، فنيا، أو بصرياً (أي يعتمد على الأنماط في مخطط السعر البياني) ولا يهم إذا كنت قد صممته بنفسك أو اشتريته من شخص ما، أنت لست بحاجة لأن تقضي وقت طويل أو أن تكون انتقائياً في محاولة إيجاد وتطوير أفضل أو أصح نظام، فليست الغاية من هذا التمرين تطوير نظام تداولك كما أنه ليس اختباراً لقدراتك التحليلية، في الواقع، إن المتغيرات التي ستختارها والتي ستحدد من خلالها أفضليتك قد يعتبرها أغلب المتداولين متوسطة وفقاً لمعاييرهم، لأن ما ستتعلمه من تنفيذ هذا التمرين لا يعتمد على ما إذا كنت تكسب المال فعلاً أم

لا. إذا اعتبرت هذا التمرين تعليمياً، فإنه سوف يقلل من مقدار الوقت والجهد اللذان قد تبذلهما بدونه وأنت تحاول إيجاد أكثر الأفضليات ربحية. لمن يتساءل، فأنا لن أنصح باستخدام نظام تداول معين أو متغيرات معينة، لأني أظن أن أغلب الأشخاص الذين يقرؤون هذا الكتاب لديهم معرفة جيدة بالتحليل الفني، أما إذا كنتم بحاجة لمساعدة إضافية فهناك المئات من الكتب المتوفرة عن هذا الموضوع، إضافة إلى بائعي الأنظمة الذين على أتم الإستعداد لبيع أفكارهم. ومع ذلك، إذا حاولت إيجاد نظام تداول بنفسك ولكن مازلت تواجه مشاكل في اختيار أحد هذه الأنظمة، فيمكنك التواصل معي على أحد مواقعي على الإنترنت وسأعطيك بعض التوصيات.

وأياً كان نظام التداول الذي ستختاره فيجب أن يناسب المواصفات التالية:

نقطة دخول التداول:

إن المتغيرات التي ستختارها لتحديد ربحيتك يجب أن تكون دقيقة تماماً، فالنظام يجب أن يكون مصمماً بحيث أنه لا يتطلب منك أية قرارات شخصية (ذاتية ترجع لرؤيتك) أو أية أحكام فيما إذا كانت الربحية متوفرة أم لا.

فإذا ما كان السوق يتحرك بطريقة تتفق مع المتغيرات الجامدة الموجودة في نظامك، فعندها سيكون لديك صفقة لتأخذها، أما إذا لم يكن كذلك فعندها ليس هناك صفقة لتأخذها. ولا يمكن لعوامل خارجية أو عشوائية أخرى أن تدخل في المعادلة.

إيقاف الخسارة:

نفس الشروط تنطبق للخروج من الصفقة التي لا تنجح، أي يجب أن يخبرك نظامك بالضبط ما هو حجم المخاطرة الذي يجب أن تدفعه لتعرف فيما إذا كانت الصفقة ستنجح أم لا، فهناك دائماً نقطة مثالية تتناقص عندها احتمالات نجاح الصفقة إلى درجة كبيرة، وخاصة بالنسبة لإمكانية الربح، بحيث أنه يكون من الأفضل عند هذه النقطة أن تخرج بخسائرك وتصفي ذهنك لتتابع عملك عند الربحية التالية.

دع بنية وهيكلة السوق هي التي تحدد مكان هذه النقطة المثلى، فذلك أفضل من تحديد هذه النقطة عن طريق حجم مبلغ عشوائي بالدولار وتكون مستعداً لتخاطر به، وعلى أي حال فأي نظام ستختاره، يجب أن يكون دقيقاً للغاية ولا يتطلب إتخاذ أي قرار شخصي أو ذاتي، ومرة أخرى، لايمكن لعوامل خارجية أو عشوائية أخرى أن تدخل في المعادلة.

الإطار الزمني

من الممكن أن يكون نظام تداولك مبنياً على أي إطار زمني يناسبك، ولكن جميع إشارات دخولك وخروجك يجب أن تكون مبنية على نفس الإطار الزمني. على سبيل المثال: إذا استخدمت متغيرات تحدد من خلالها أنواع معينة من الدعوم والمقاومات على إطار شمعة 30 دقيقة، فعندها يجب أن يتم حساب هدفك وإيقاف خسارتك بناء على نفس الإطار السابق وهو شمعة 30 دقيقة. فالتداول على أحد الإطارات الزمنية لا يمنعك من استخدام إطارات زمنية أخرى كنوع من التصفية أو الفلترة، على سبيل المثال: أحد الفلاتر التي يمكنك استخدامها هو قاعدة تقول بأنك ستأخذ صفقاتك فقط في اتجاه الترند الرئيسي، فهناك مقولة بديهية قديمة في التداول تقول "الاتجاه صديقك" ويعني ذلك أن احتمال نجاحك سوف يكون أكبر عندما تتداول في اتجاه الترند الرئيسي. في الواقع، فأقل الصفقات خطورة وأكثرها احتمالاً للنجاح تكون عندما تشتري من الانخفاضات (الدعم) في سوق ترند صاعد أو عندما تبيع من الإرتفاعات (المقاومة) في سوق ترند هابط.

ولتوضيح كيفية عمل هذه القاعدة دعنا نقول أنك اخترت طريقة أو أسلوب معين باعتبارها ربحيتك في تحديد الدعوم والمقاومات على إطار 30 دقيقة. تقول القاعدة أنك فقط ستأخذ الصفقات في اتجاه الترند الرئيسي.

يتم تعريف سوق الاتجاه الصاعد أو سوق الترند الصاعد أنه عبارة عن سلسلة من القمم الصاعدة والقيعان الصاعدة، أما سوق الترند الهابط هو سلسلة من القمم الهابطة والقيعان الهابطة. وكلما كبر الإطار الزمني كلما زادت أهمية الترند، لذلك السوق في حالة ترند على الإطار اليومي أكثر أهمية من سوق في حالة ترند على إطار زمني 30 دقيقة. وبالتالي الترند في الإطار اليومي له أولوية على ترند 30 دقيقة ويمكن إعتباره الترند الرئيسي.

لتحديد اتجاه الترند الرئيسي انظر ما الذي يحصل على الإطار اليومي، إذا كان الترند صاعد فأنت ستبحث فقط عن ارتداد للأسفل وتحدد الدعم بحسب ربحيتك في إطار زمني 30 دقيقة. ومن هناك ستشتري. وبالعكس، إذا كان الترند هابط على اليومي، فأنت ستبحث فقط عن إرتداد للأعلى وتحدد المقاومة فقط على حسب ربحيتك في إطار زمني 30 دقيقة، ومن هناك ستبيع.

مهمتك في الترند الهابط تحديد إلى أي مدى يمكن أن يصعد السعر على المدى القصير دون أن ينتهك صلاحية أو تناسق الترند الأصلي. أما في الترند الصاعد فمهمتك هي تحديد إلى أي مدى يمكن أن يهبط السعر على المدى القصير دون أن ينتهك تناسق الترند الأصلي. وعادة ما

يكون هناك مخاطرة منخفضة جداً مرتبطة بمستويات الدعم والمقاومة اللحظية هذه، لأنه لا يجب عليك أن تدع السعر يتحرك مسافة بعيدة تحت الدعم أو فوق المقاومة لتعرف أن صفقتك غير ناجحة.

جني الأرباح:

صدق أو لا تصدق، من بين كل المهارات التي يجب على المرء تعلمها ليكون متداولاً ناجحاً باستمرارية وثبات وانتظام، يكون تعلم جني الأرباح هو غالباً أصعب شيء يمكن إتقانه. تعدد الشخصيات يكون عادة عامل نفسي معقد جداً، بالإضافة إلى عملية تحليل الشخص للسوق كل ذلك يدخل في المعادلة. فإن فرز هذه المصفوفة المعقدة من المسائل يتجاوز محتوى هذا الكتاب بأشواط، وأنا أشير لهذه النقطة لأن البعض منكم يعيشون في صراع مع أنفسهم حول جني أرباحهم أم تركها. لذلك، فليسترخوا ويمنحوا أنفسهم فرصة، فحتى بعد اكتساب جميع المهارات الأخرى قد يستغرق الأمر وقتاً طويلاً قبل اتقانك مهارة جني المال بشكل تام، ولكن لا تيأس، فهناك طريقة لإنشاء نظام لجني الأرباح ستحقق على الأقل هدف المبدأ الخامس من مبادئ الاستقرار والانتظام ("أنا أدفع راتباً لنفسي عندما يوفر السوق الأموال لي").

إذا كنت ستنشىء معتقداً في نفسك بأنك رابح مستقر ومنتظم وثابت، فسيكون عليك أن تخلق تجارب تتوافق مع ذلك المعتقد وتدعمه (أي سيكون عليك أن تختبر تجارب تعيش فيها الربح المنتظم والمستمر لتؤكد صحة المعتقد) ولأن الهدف من هذا المعتقد هو الربح باستمرارية وثبات فإن كيفية كسبك للربح من صفقة رابحة هي عنصر مهم جداً في هذا المعتقد، وهذا هو الجزء الوحيد من التمرين الذي يكون لك فيه درجة من الحرية حول ما ستفعله. الفكرة الرئيسية هي أنك في الصفقة الرابحة لا تعرف أبداً إلى أي مدى سيتحرك السوق مع اتجاهك.

ونادراً ما تتحرك الأسواق مباشرةً للأعلى أو مباشرةً للأسفل (العديد من أسهم ناسداك كانت استثناءاً واضحاً لهذه القاعدة في خريف عام 1999). فعادةً الأسواق تتحرك صعوداً ثم ترتد هابطة لجزء من الحركة الصاعدة، أو تتحرك هبوطاً ثم ترتد صاعدة لجزء من الحركة الهابطة، هذه الارتدادت أو التصحيحات النسبية تجعل من الصعب جداً علينا أن نبقى في صفقة رابحة.

يجب أن تكون محللاً متمرساً وموضوعياً جداً لتميز الفرق بين الارتداد الطبيعي عندما يكون للسوق القدرة لمتابعة حركته في الإتجاه الأصلي لصفقتك، وبين الإرتداد غير الطبيعي عندما تتضاءل قدرة السوق للتحرك أكثر في الإتجاه الأصلي لصفقتك، هذا إذا لم تنعدم تلك القدرة نهائياً.

إذا لم تكن تعرف أبداً إلى أي مدى سيتحرك السوق في اتجاه صفقتك، عندها متى وكيف ستجني أرباحك؟ بالنسبة لسؤال متى ستجني أرباحك فهذا تابع لقدرتك على قراءة السوق وإختيار المنطقة الأكثر إحتمالاً لوقوف السوق عندها. وفي حالة انعدام القدرة على القيام بذلك بموضوعية، فأفضل تصرف من المنظور النفسي هو تقسيم صفقتك إلى ثلاثة أقسام (أو أربعة) والخروج تدريجياً من صفقتك بينما يتحرك السوق في مصلحتك. فإذا كنت تتداول بالعقود الآجلة فهذا يعني أن أقل حجم للصفقة التي ستأخذها يجب أن يكون على الأقل ثلاثة (أو أربعة) عقود.

وبالنسبة للأسهم، فأقل حجم هو أي عدد من الحصص (الأسهم) يقبل القسمة على ثلاثة (أو أربعة)، وذلك حتى لا يكون لديك صفقة حجمها غير صحيح، إليك طريقتي في الخروج التدريجي من صفقة رابحة:

عندما بدأت في التداول وخاصة في أول ثلاث سنوات (من 1979 إلى 1982)، كنت أحلل نتائج تداولاتي بإنتظام ودقة. واكتشفت أنه من النادر أن أخسر إحدى صفقاتي قبل أن يتحرك السوق ولو قليلاً في إتجاه صفقتي. وسطياً، كانت صفقة واحدة فقط من بين كل عشر صفقات تصبح خاسرة فوراً بدون أن يتحرك السوق في اتجاهي.

ومن 25 إلى 30 % من صفقاتي التي انتهت خاسرة كان السوق يتحرك في اتجاهي غالباً من ثلاث إلى أربع تكات قبل أن يعود ويعكس إتجاهه ويضرب نقطه توقفي. قمت بعملية حسابية بحيث أنني لو أقفلت على الأقل ثلث حجم صفقتي الأصلية في كل مرة فيها السوق هذه الثلاث أو الأربع تكات، لكانت الأرباح المتراكمة في نهاية السنة ستكفي وتزيد لدفع نفقاتي. وكنت على حق، وحتى هذا اليوم فأنا أقفل دائماً وبدون أي تردد أو تحفظ جزء من صفقتي الرابحة كلما أعطاني السوق الفرصة لأخذ القليل من الأرباح، أما ما هو مقدار هذا القليل فذلك يتوقف على السوق.

على سبيل المثال: في سندات الخزينة الآجلة، أنا أقفل ثلث صفقتي عندما تتحرك أربع تكات أما بالنسبة لمؤشر ستاندر أند بورز الآجل فأنا أقفل ثلث صفقتي عندما يتحرك لنقطة ونصف أو لنقطتين. في تجارة السندات، فأنا لا أخاطر عادة بأكثر من ست تكات لأكتشف إذا كانت الصفقة ستنجح أم لا، وعندما استخدم صفقة مكونة من ثلاث عقود على سبيل المثال، أعمل على الطريقة التالية: إذا دخلت في الصفقة فتحرك السوق فوراً ضدي دون أن يمنحني أولاً أربع تكات على الأقل، أخرج من صفقتي على خسارة 18 تكة (18 تكة لكامل الصفقة أي إيقاف الخسارة لكل عقد هو 6 تكات) لكن كما أشرت في السابق، فهذا قلّما يحدث. الأكثر

احتمالاً أن الصفقة تتحرك قليلاً في مصلحتي قبل أن تخسر وإذا تحركت في مصلحتي على الأقل لأربع تكات أغلق أحد عقودي على هذه التكات الأربع.

ما فعلته سوف يقلل من إجمال مخاطرتي بـ 10 تكات على العقدين الباقيين (أي أن إغلاق العقد الأول خفف من المخاطرة بـ 6 تكات + ربح 4 تكات =10 تكات) فإذا خسرت العقدين الباقيين سيكون صافي الخسارة في كامل الصفقة هو 8 تكات.

أما إذا لم أخسر صفقتي بالعقدين الباقيين وتحرك السوق في إتجاهي، فإنني أقفل الثلث الثاني من صفقتي على هدف محدد في السابق، بناءً على الدعم والمقاومة في إطار زمني أكبر أو بناءً على قمة أو قاع سابقين ومهمين.

عندما أجني أرباحي في الثلث الثاني من صفقتي فإنني أحرك إيقاف خسارتي إلى نقطة دخولي الأصلية، وأصبح الآن لدي ربح صافي من صفقتي بغض النظر عما سوف يحدث للثلث الثالث من الصفقة، وبعبارة أخرى: الآن أصبح لدي "فرصة معدومة المخاطرة".

لا أستطيع أن أؤكد بما فيه الكفاية، ولا حتى ناشر هذا الكتاب يستطيع أن يطبع كلمات هذه الصفحة بالحجم الكبير الكافي ليؤكد على مدى أهمية أن تختبر حالة "الفرصة المعدومة المخاطرة".

فعندما تنجح بوضع نفسك في حالة "الفرصة المعدومة المخاطرة" سيكون من المستحيل أن تخسر ما لم يحصل شيء غير عادي على الاطلاق، كحركة غير محدودة للأعلى أو للأسفل (قفزة سعرية) تتجاوز وقف خسارتك. وإذا كان من المستحيل أن تخسر في ظل الظروف العادية، ستختبر حقيقة شعور أن تكون في صفقة ما وتعيش حالة عقلية من الارتياح وعدم الهم. ولتوضيح هذه الفكرة: تخيل أنك في صفقة رابحة بعد أن تحرك السوق حركة معقولة في اتجاهك ولكنك لم تقم بجني شيء من أرباحك لأنك ظننت أنه سيتحرك في مصلحتك أكثر.

ولكن بدلاً من التحرك أكثر من ذلك، تحرك عائداً إلى نقطة دخولك أو قريباً منها، سوف تشعر بالخوف والرعب ونتيجة ذلك ستغلق الصفقة لأنك لا تريد للصفقة التي كانت رابحة في مرحلة ما أن تتحول إلى خسارة، ولكن فور خروجك يرتد السوق عائداً في اتجاه صفقتك التي كانت ستكون رابحة. إذا تمكنت من حجز بعض الأرباح بالإقفال التدريجي للصفقة، ووضعت نفسك في حالة الفرصة الخالية من المخاطر، فمن المستبعد جداً عندها أن تصاب بالذعر أو تشعر بأي توتر وقلق. مازال الثلث الثالث من صفقتي باقياً لدي، ماذا أفعل الآن؟ أبحث عن المستوى الأكثر احتمالاً لأن يتوقف السوق عنده، ويكون عادةً إما قمة مهمة أو قاع مهم في إطار زمني

أكبر. فأضع أمر أخذ الربح تحت ذلك المستوى تماماً في صفقة الشراء أو فوق ذلك المستوى في صفقة البيع، وسبب قيامي بذلك لأنني لا أكترث بتحقيق الربح حتى آخر تكة.

ووجدت من خلال السنوات أن الأمر ببساطة لا يستحق ذلك، ويوجد هناك عامل آخر يجب أن تضعه في الاعتبار وهو نسبة الخسارة إلى الربح. وتعني نسبة الخسارة إلى الربح مقدار الخسارة التي تكون مستعداً لتحملها في مقابل مقدار الربح الذي يمكن أن تحققه (مقدراً بالدولار)، وأفضل حالة هي أن تكون نسبة خسارتك إلى ربحك على الأقل 3:1، ويعني ذلك أنك تخاطر بدولار واحد فقط في مقابل إحتمال ربح ثلاثة دولارات. إذا كانت ربحيتك والطريقة التدريجية التي تخرج بها من صفقتك تمنحك 3:1 كنسبة خسارة إلى ربح، فإن النسبة المئوية لصفقاتك الرابحة يمكن أن تكون أقل من 50 بالمئة ومع هذا ستظل تحقق أرباحاً مستمرة.

فنسبة 3:1 هي نسبة مثالية، ومع ذلك من أجل تحقيق هدف هذا التمرين فليس مهما ما هي هذه النسبة ولا يهم مدى فعالية طريقتك في الخروج التدريجي من صفقتك ما دمت تعمل بها.

قم بأفضل ما في استطاعتك لتدفع المال لنفسك عند مستويات ربح منطقية عندما يوفر السوق لك هذه الأموال، كل جزء تغلقه من صفقتك على ربح سيسهم في تعزيز وتقوية معتقدك بأنك رابح بانتظام وثبات. وفي النهاية كل أرقامك سوف تتحسن عندما تزداد قوة معتقدك بقدرتك على أن تكون مستقر.

التداول بالعيّنة

المتداول العادي يعيش أو يموت (نفسياً) على حسب نتائج آخر صفقة. فإذا كانت الصفقة رابحة سينتقل إلى الصفقة التالية بسعادة أما إذا لم تكن كذلك سيبدأ بالتشكيك في مصداقية ربحيته. لكي نكتشف أي من المتغيرات ناجحة وكيف تعمل، وأي منها فاشلاً وكيف يعمل، فنحن نحتاج إلى منهج وأسلوب منظم لا يأخذ أي متغيرات عشوائية في الاعتبار. ويعني ذلك أنه علينا أن نوسع من تعريفنا للنجاح أو الفشل من منظور المتداول العادي المحدود والذي هو منظور صفقة بصفقة إلى منظور العينة المكونة من 20 صفقة أو أكثر. فأي ربحية تقرر إستخدامها ستكون مبنية على عدد محدود من متغيرات السوق أو مبنية على العلاقة بين هذه المتغيرات التي تقيس قدرة السوق على التحرك صعوداً وهبوطاً بحسب منظور السوق، فكل متداول قادر على فتح أو إغلاق صفقة يمكن له أن يشكل قوة على حركة السعر ولذلك هو أحد متغيرات السوق. لا يوجد أي ربحية أو نظام تقني يؤخذ في حسبانه كل متداول وأسبابه لفتح أو إقفال صفقة ما. ونتيجة لذلك: فأي مجموعة من متغيرات السوق التي نحدد من خلالها ربحية ما،

هي بمثابة لقطة فوتوغرافية لشيء مائع أو سائل، أي أنها تلتقط فقط جزء من الصورة أو جزء من الاحتمالات.

عند تطبيق أي مجموعة من المتغيرات على السوق، فإنها قد تنجح بشكل ممتاز لمدة طويلة من الزمن ولكن بعد فترة تجد أن فعاليتها تتضاءل، والسبب في ذلك أن الديناميكية الكامنة وراء التفاعل بين جميع المشاركين (السوق) تتغير. ويدخل المتداولون الجدد السوق بأفكارهم الاستثنائية أو الفريدة من نوعها وخاصة حول القمة أو القاع بينما يغادر متداولون آخرون. وشيئاً فشيئاً، تؤثر هذه التغيرات على الديناميكية الكامنة وراء كيفية حركة السوق. ولا يمكن لأي لقطة (مجموعة المتغيرات الجامدة) أن تأخذ هذه التغييرات الجديدة الغير ملحوظة في حسبانها. ويمكنك أن تعوض هذه التغييرات الطفيفة في الديناميكية الكامنة لحركة السوق وتبقى محافظاً على منهجك المنتظم والمستقر عن طريق التداول بالعينة.

ويجب أن تكون عيّنتك كبيرة بما يكفي لتمنح متغيراتنا اختباراً عادلاً وكافياً، ولكن في نفس الوقت يجب أن تكون صغيرة بما يكفي بحيث يمكنك أن تكتشف فيما إذا كنت فعالية متغيراتك تتضاءل قبل أن تخسر مبلغ كبير من المال. ولقد وجدت أن عيّنة بحجم 20 صفقة تحقق على الأقل كلا من الشرطين السابقين.

الاختبار

فور اختيارك لمجموعة المتغيرات المتوافقة مع هذه المواصفات يجب عليك اختبارها لتعرف مدى نجاحها. وإذا كنت تمتلك البرمجيات المناسبة للقيام بذلك فأنت غالباً مُلِم بالإجراءات. أما إذا كنت لا تمتلك هذه البرمجيات، فيمكنك إما أن تقوم بعمل إختبار حي مباشر لمتغيراتك أو أن تستأجر خدمة إختبار برمجية وإذا كنت بحاجة لتوصيتي بشأن خدمة الإختبار البرمجية فتواصل معي على مواقعي على الإنترنت لأحيلك إلى أحدها، وفي جميع الأحوال تذكر أن الهدف من هذا التمرين هو استخدام التداول كوسيلة لتتعلم كيف تفكر بموضوعية (أي كيف تفكر بحسب نظرة السوق) كما لو كنت صاحب كازينو.

في الوقت الحالي، فنتيجة أداء نظام تداولك ليس مهماً جداً، ولكن من المهم أن يصبح لديك فكرة جيدة عما يمكن توقعه من التداول بطريقة تحدد نسبة الخسارة إلى الربح (أي عدد الصفقات الرابحة بالنسبة إلى عدد الصفقات الخاسرة في عيّنتك) .

قبول المخاطرة:

أحد متطلبات هذا التمرين أن تعرف مسبقاً ماهو بالضبط حجم مخاطرتك في كل صفقة من صفقات العيّنة الـ (20). كما أصبحت تعرف الآن فمعرفة المخاطرة وقبول المخاطرة هما شيئان مختلفان، أريدك أن تكون مرتاحاً قدر المستطاع لقيمة الدولارات التي ستضعها في حيز المخاطرة في هذا التمرين. لأن هذا التمرين يتطلب منك أن تستخدم عينة من 20 صفقة، فالمخاطرة المحتملة هي أنك ستخسر الـ 20 صفقة جميعها، من الواضح أن هذا السيناريو هو الأسوأ، وحدوث هذا السيناريو مماثل لربحك للـ 20 صفقة مما يعني أنه مستبعد تماماً، ولكن على الرغم من ذلك فهو إحتمال قائم. لذلك، يجب أن تضبط تمرينك بحيث يمكنك أن تقبل المخاطرة (بالدولارات) لخسارة الصفقات الـ 20 كلها.

على سبيل المثال: إذا كنت تتداول بمؤشر ستاندرد أند بورز قد تتطلب ربحيتك أن تخاطر بثلاث نقاط كاملة في العقد الواحد لتكتشف إذا كانت الصفقة ستنجح. وبما أن التمرين يتطلب أن تتداول بثلاثة عقود على الأقل في الصفقة الواحدة، فسيكون إجمالي المخاطرة في الصفقة الواحدة 2,250 دولار، وذلك في حال اخترت استخدام نوع العقود كبيرة. فيكون إجمالي مبلغ المخاطرة المتراكم محسوباً بالدولار في حال خسرت الـ 20 صفقة هو 45,000 دولار. وقد لا تشعر بالإرتياح للمخاطرة بمبلغ 45,000 دولار في هذا التمرين، فإذا كنت كذلك يمكنك أن تخفض من قيمة المخاطرة محسوبة بالدولار عن طريق التداول بمؤشر ستاندرد أند بورز باختيار العقود الصغيرة (الميني) التي تكون خُمس حجم العقود الكبيرة. وبذلك ينخفض إجمالي المخاطرة في الصفقة الواحدة محسوباً بالدولار إلى 450 دولار، ويكون مبلغ المخاطرة المتراكم في حالة خسارة الـ 20 صفقة هو 9,000 دولار.

ويمكنك القيام بنفس الشيء إذا كنت تتداول بالأسهم: عليك فقط الاستمرار بتخفيض عدد الأسهم في الصفقة الواحدة حتى تصل إلى مرحلة تكون فيها مرتاحاً لحجم المخاطرة المتراكم في حال خسارة الـ 20 صفقة. أما الشيء الذي لا أريدك أن تقوم به هو أن تغير من مقياس مخاطرتك بعد أن تبدأ به بهدف إرضاء راحتك. وإذا قررت بناءً بحثك بأن المخاطرة بثلاث نقاط على مؤشر ستاندرد أند بورز هي المسافة المثلى التي ستترك السوق يتحرك بها بعكس ربحيتك لتخبرك بأن الأمر لا يستحق البقاء في الصفقة، فدع الأمر عند هذه النقاط الثلاث. ولا تبدل من هذا المتغير إلا إذا كان الأمر مبرراً من منظور التحليل الفني.

إذا قمت بكل ما يمكنك للتقليل من حجم صفقتك ووجدت أنك لا تزال غير مرتاح لإجمالي مبلغ المخاطرة المتراكم بالدولار في حال خسارة الـ 20 صفقة، أقترح عليك أن تقوم بهذا

التمرين عن طريقة خدمة ملازمة التداول (في وقت طباعة هذا الكتاب لم يكن هناك خدمة فتح حسابات)، ففي خدمة محاكاة التداول يكون كل شيء يتعلق في عملية التداول من فتح أو إغلاق الصفقات، وحتى بيانات شركات الوساطة وكل شيء أخر مماثل تماماً لتداولك في شركة وساطة حقيقية، ماعدا أن الصفقات لا تدخل السوق فعلياً، ونتيجة لذلك، أنت لا تخاطر بأية أموال.

خدمة محاكاة التداول هي أداة رائعة للتدريب في الوقت الحقيقي وفي ظل ظروف السوق الحقيقية، كما أنها أداة رائعة للإختبار الحي المباشر لنظام تداولك، وأنا أعرف شركة واحدة تقدم هذا النوع من الخدمات وهي شركة (أوديتراك) ولكن قد يكون هناك شركات أخرى.

تنفيذ التمرين:

عندما تمتلك مجموعة المتغيرات المتوافقة مع المواصفات المطلوبة وتعرف بالضبط ماذا ستكلفك كل صفقة لتكتشف فيما إذا كانت ستنجح أم لا، وعندما يكون لديك خطة لجني الأرباح وتعرف ما الذي يمكن توقعه كنسبة خسارة إلى ربح في عيّنتك، إذاً أنت جاهز لتبدأ التمرين.

القواعد بسيطة

تداول بنظامك كما تم تصميمه بالضبط، ويعني ذلك أن تلزم نفسك بأن تتداول فور ظهور ربحيتك في الـ 20 مرة القادمة على الأقل، وليس فقط للصفقة أو الصفقتين التاليتين بل الـ 20 صفقة جميعها، مهما حصل. ولا يجوز لك أن تحيد عن ذلك، ولا أن تستخدم أو تتأثر بأي عوامل دخيلة أخرى، ولا أن تبدّل من المتغيرات التي تحدد ربحيتك إلى أن تكمل عيّنة كاملة. بتجهيز التمرين بالمتغيرات الجامدة التي تحدد ربحيتك المبنية على الإحتمالات والإلتزام بأخذ كل صفقة في عيّنتك، بذلك تكون قد أنشأت نظام تداول يعمل بنفس طريقة عمل الكازينو.

لماذا يربح الكازينو الأموال بانتظام وثبات من حدث له نتائج عشوائية؟

لأن أصحابه يعلمون أنه عبر سلسلة من حوادث من هذا النوع فإن الاحتمالات ستكون في مصلحتهم في النهاية، كما يعلمون أيضاً أنه من أجل تحقيق الفوائد المنتظرة من الإحتمالات الآتية. فيجب عليهم المشاركة في كل حدث من هذه الحوادث.

أي ممنوع عليهم الاختيار أو الانتقاء لجولة معينة دون أخرى في لعبة البلاك جاك مثلاً أو لجولة دون أخرى من لعبة عجلة الروليت، أو لرمية زهر معينة، عن طريق محاولة التنبؤ مسبقاً بنتيجة كل حدث من هذه الحوادث بشكل منفرد.

إذا كنت تؤمن بالحقائق الخمسة الأساسية وكنت تؤمن أيضاً بأن التداول هو عبارة لعبة احتمالات لا تختلف كثيراً عن سحب مقبض آلة الشقبية، عندها ستجد أن هذا التمرين سيكون بلا جهد، لأن رغبتك بأن تلتزم بأخذ كل صفقة في عيّنتك وإيمانك بالطبيعة الإحتمالية للتداول سيكونان في تناغم وتوافق تام. ونتيجة لذلك لن يكون هناك أي خوف أو مقاومة أو أي أفكار مشتتة. فما الذي يمنعك من القيام بما يجب عليك القيام به وفي الوقت الذي تريد القيام به بدون أي تردد أو تحفظ؟ لا شيء.

ومن ناحية أخرى، في حال لم يخطر ببالك، سوف يخلق هذا التمرين تصادم مباشر بين رغبتك لتفكر في الإحتمالات بموضوعية وبين كل القوى الموجودة داخلك التي تعارض هذه الرغبة. ودرجة الصعوبة التي ستواجهها أثناء القيام بهذا التمرين ستكون متناسبة ومتناغمة بشكل مباشر مع درجة وجود هذه الصراعات، أي أنك ولمقدار معين ستعايش عكس الحالة التي وصفتها في الفقرة السابقة تماماً (الفقرة التي تقول أنه لن يكون هناك أي خوف أو مقاومة الخ ......).

لا تتفاجأ إذا وجدت أن أول محاولتين لك للقيام بهذا التمرين كانتا مستحيلتين تقريباً،

كيف يجب عليك التعامل مع هذه الصراعات؟

راقب نفسك واستخدم تقنية الانضباط الذاتي لتعيد تركيزك على هدفك، سجل عندك الحقائق الخمسة الأساسية والمبادئ السبعة للانتظام والثبات، وأبقهم أمامك دائماً عندما تتداول.

رددهم لنفسك باستمرار مع القناعة بهم وبكل ما تقوله وفي كل مرة تلاحظ أنك تفكر أو تقول أو تفعل شيئاً ما يتعارض مع هذه الحقائق أو المبادئ فاعترف بوجود الصراع.

ولا تحاول إنكار وجود القوى المعارضة، فهذه القوى ببساطة هي جزء من نفسك (وهو جزء مفهوم ومقبول) وهو يدافع عن وجوده و يجادل ليطرح رؤيته عن الحقيقة، وعندما يحدث معك ذلك قم بإعادة تركيزك على ما تحاول إنجازه بالضبط. إذا كان هدفك التفكير بموضوعية، وأن تعطل عملية الربط التي تحدث (حتى تستطيع البقاء في "سيل الفرص في اللحظة الحالية") فتخطى خوفك من أن تكون مخطئاً أو من أن تخسر المال أو من أن تضيّع الفرص، أو أن تترك المال دون أن تجنيه (كي تتمكن من التوقف عن إرتكاب الأخطاء وتبدأ بالثقة بنفسك) وعندها ستعرف بالضبط ما يجب عليك القيام به. إتّبع قواعد نظام تداولك بأفضل ما في إستطاعتك، فالقيام بما تمليه عليك القواعد بالضبط مع التركيز على الحقائق الخمسة الأساسية سوف يحل في النهاية كل الصراعات الموجود داخلك حول الطبيعة الحقيقية للتداول.

وفي كل مرة تقوم فيها فعلياً بشيء يؤكد أحد هذه الحقائق الخمسة الأساسية، تكون بذلك تسحب طاقة من المعتقدات المعارضة وتضيف طاقة إلى الإعتقاد والإيمان بالإحتمالات وبقدرتك على تحقيق نتائج منتظمة ومستقرة. وفي النهاية، ستصبح معتقداتك الجديدة قوية جداً لدرجة لن يكون عليك بذل أي جهد إرادي لكي تفكر وتتصرف بطريقه متناغمة ومنسجمة مع أهدافك. ستعرف على وجه اليقين أن التفكير في الاحتمالات هو جزء وظيفي من هويتك عندما تكون قادر على إجتياز عيّنة مكونة من 20 صفقة أو أكثر بدون أي صعوبة أو مقاومة أو أية أفكار تلهيك عن القيام بما يتطلبه منك نظامك الميكانيكي بالضبط.

وعندها ستكون جاهزاً للانتقال إلى مراحل التداول الذاتية أو الحدسية الأكثر تقدماً.

ملاحظة أخيرة

حاول أن لا تفترض مسبقاً كم سيلزمك من الوقت لتجتاز عيّنة واحدة على الأقل من الصفقات و أنت ملتزم بخطتك دون أن تحيد عنها ودون الأفكار المشوشة أو التردد في تصرفاتك، ودع الأمر يأخذ وقته.

إذا أردت ان تصبح لاعب جولف محترف لن يكون هناك شيئاً غريباً أن تلزم نفسك بضرب 10.000 كرة جولف أو حتى أكثر، إلى أن تصبح مجموعة حركاتك الدقيقة أثناء تأرجحك ثابتة في ذاكرة عضلاتك بحيث لا تعود مضطراً للتفكير فيها بشكل إرادي، فعندما تكون في الملعب ترمي كرات الغولف، فأنت لا تلعب لعبة حقيقية ضد خصم ما ولا تلعب لتربح إحدى البطولات المهمة، لكنك تقوم بذلك لأنك تؤمن أن اكتساب المهارة والتدريب سوف يساعدانك على الفوز.

وأن تتعلم كيف تصبح متداولاً رابحاً بانتظام وثبات لا يختلف عن ذلك أبداً. أتمنى لك نجاحاً باهراً، وكنت سأقول "حظاً سعيداً" ولكنك حقاً لن تحتاج إلى الحظ إذا عملت على اكتساب المهارات المناسبة.

دراسة الموقف

1- لكسب المال كمتداول لابد أن تعرف ما الذي سيفعله السوق لاحقاً

أوافق   لا أوافق

2- أحياناً أجد نفسي أفكر أن لابد من وجود طريقة للتداول بدون احتمالية للخسارة

أوافق   لا أوافق

3- تحقيقك الأرباح كمتداول هو نتيجة للتحليل بشكل رئيسي

أوافق   لا أوافق

4- الخسائر هي عنصر لا يمكن تجنبه في التداول

أوافق   لا أوافق

5- يتم تحديد مخاطري دائماً قبل دخولي في التداول

أوافق   لا أوافق

6- في اعتقادي أن هناك دائماً ثمن لاكتشاف ما يمكن للسوق القيام به لاحقاً

أوافق   لا أوافق

7- لن أكلف نفسي عناء الصفقة التالية ما لم أكن متأكداً أنها ستكون صفقة رابحة

أوافق   لا أوافق

8- كلما تعلم المتداول أكثر عن الأسواق وسلوكها كلما أصبح من الأسهل عليه أن ينفذ الصفقات

أوافق   لا أوافق

9- نظام تداولي يخبرني بالضبط عن شروط السوق للدخول أو الخروج من التداول

أوافق لا أوافق

10- حتى عندما أمتلك إشارة واضحة لكي أعكس اتجاه صفقتي فإنني أجد صعوبة للغاية في القيام بها

أوافق لا أوافق

11- أنا أمتلك عادةً فترات من النجاح الثابتة والتي تتبع بهبوط عنيف في الأسهم

أوافق لا أوافق

12- يمكنني أن أصف منهجي في التداول عندما بدأت بالتداول "بالعشوائي" مما يعني بعض النجاح بين الكثير من الألم

أوافق لا أوافق

13- غالباً ما أشعر أن السوق ضدي شخصياً

أوافق لا أوافق

14- بقدر ما أحاول "التراجع" أجد صعوبة في وضع الجروح القديمة خلفي

أوافق لا أوافق

15- فلسفتي لإدارة المال تقوم على مبدأ جني الأموال من السوق عندما يوفرها لي السوق

أوافق لا أوافق

16- وظيفة المتداول تحديد الأنماط في سلوك السوق والتي تمثل فرصة، ومن ثم تحديد المخاطر لاكتشاف اذا كانت هذه الأنماط ستكرر نفسها كالماضي

أوافق لا أوافق

17- في بعض الأحيان لا أستطيع منع نفسي من الشعور بأني ضحية للسوق

أوافق لا أوافق

18- عندما أبدأ التداول عادة ما أبقى مركزاً على إطار زمني واحد

أوافق لا أوافق

19- يتطلب التداول بنجاح درجة معينة من المرونة العقلية والتي هي أكبر بكثير من قدرة معظم الناس

أوافق لا أوافق

20- هناك أوقات أحس فيها باتجاه التدفق في السوق بشكل أكيد، ومع ذلك أجد صعوبة في التصرف بناءً على هذه الأحاسيس

أوافق لا أوافق

21- هناك أوقات كثيرة أكون فيها في صفقة رابحة وأعرف أن الحركة انتهت بشكل أساسي، لكني ما زلت لا أجني أرباحي

أوافق لا أوافق

22- لا يهم كمية المال التي أجنيها في التداول، لكنني نادراً ما أشعر بالرضا وأشعر أنه كان يمكنني أن أجني المزيد

أوافق لا أوافق

23- عندما أنفذ التداول أشعر بأن لدي موقف إيجابي، وأتوقع كل الأموال التي أستطيع أن أجنيها في التداول بطريقة إيجابية

أوافق لا أوافق

24- المكوّن الأكثر أهمية في قدرة المتداول على جمع المال عبر الزمن هو أن يملك اعتقاداً بأنه متداول رابح باستمرار

أوافق لا أوافق

25- إذا تم منحك أمنية تتمكن من خلالها فوراً من اكتساب مهارة تداول واحدة، فما هي المهارة التي تختارها؟

26- أحياناً كثيرة لا أستطيع النوم ليلاً لأني أكون قلقاً بشأن السوق

أوافق لا أوافق

27- هل تشعر أنك مجبر على التداول لأنك تخاف من تفويت الفرص؟

أوافق لا أوافق

28- على الرغم من أن ذلك لا يحدث كثيراً، إلا أنني حقاً أتمنى أن تكون صفقاتي مثالية وعندما أتخذ قراراً مثالياً فإني أشعر بشعور رائع يعوضني عن كل المرات التي كانت فيها قراراتي غير مثالية

أوافق لا أوافق

29- هل وجدت نفسك في وقت ما تخطط لصفقات لا تنفذها، وتنفذ صفقات لم تخطط لها أبداً؟

نعم لا

30- اشرح في جمل قصيرة لماذا معظم المتداولين غيرقادرين على جمع المال أو غير قادرين على الاحتفاظ بما جنوه؟